

РЕФЕРАТ

Цель магистерской диссертации – разработка механизма повышения экономической устойчивости промышленных объектов.

Перечень ключевых терминов можно обозначить следующим образом: экономическая и финансовая устойчивость предприятия, функционально – ресурсные подсистемы управления, цикличность, антикризисный менеджмент, антикризисный анализ, индикаторы и типы финансово-экономической устойчивости, факторный анализ, мониторинг устойчивого развития и другие.

В соответствии с поставленной целью решаются задачи:

- определить сущность и роль экономической устойчивости в системе управления функционированием и развитием предприятия;
- обобщить отечественный и международный опыт оценки экономической устойчивости;
- обозначить этапы реализации механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий.

Предметом исследования является совокупность факторов финансово-экономической устойчивости предприятий.

Объектом исследования послужили функционально-ресурсные подсистемы управления: производство и финансы представителей металлургической отрасли: Аксуского завода ферросплавов филиала АО «ТНК «Казхром», а также Павлодарского филиала ТОО «Кастинг».

Теоретико-методологическую основу исследования составили базовые концепции финансового менеджмента, антикризисного управления, финансового анализа, а также приемы статистики.

Научная новизна магистерской диссертации состоит в разработке методологических и практических рекомендаций для системы менеджмента роста компаний.

Апробация практических результатов. Научные положения и результаты работы докладывались на международных конференциях, публиковались в научном журнале «Вестник Павлодарского Университета» (общий объем 1,7 п.л.).

Результаты исследования были использованы:

- при выполнении научно-исследовательской работы кафедры «Учет и финансы» на тему «Финансовый механизм устойчивого развития компании»;
- в ходе выполнения научно-исследовательской работы «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона» в соответствии с планом работы Научно-исследовательского института проблем устойчивого развития региона (при Павлодарском университете); акт внедрения в учебный процесс №15 от 19 декабря 2004 года;
- при разработке стратегического плана развития Павлодарского филиала ТОО «Кастинг»; акт внедрения в производство № 631 от 18 марта 2005 года.

Объем и структура работы. Диссертация изложена на 102 страницах, включает 26 таблиц, 13 рисунков. Ее структура состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и четырех приложений.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Содержание экономической устойчивости функционирования и развития предприятия	
1.1 Сущность и роль экономической устойчивости в системе управления функционированием и развитием предприятия	6
1.2 Методология оценки экономической устойчивости на основе антикризисного анализа	20
1.3 Международный опыт в области оценки экономических индикаторов	29
2 Диагностика экономической устойчивости промышленных предприятий	
2.1 Оценка современного состояния и перспектив развития промышленности Павлодарского региона	38
2.2 Анализ финансово - экономической устойчивости объектов промышленности	51
2.3 Процедура разработки управленческих решений на основе факторной диагностики финансовых результатов деятельности предприятия	59
3 Разработка механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий	
3.1 Этапы реализации механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий	67
3.2 Организация мониторинга устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона	75
3.3 Рекомендации по совершенствованию системы управления устойчивым развитием предприятия	81
Заключение	86
Список использованных источников	88
Приложение А «Индикаторы финансово – экономического положения металлургических предприятий Павлодарской области в 2004 году»	93
Приложение Б «Документация по мониторингу устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»	97
Приложение В «Акт внедрения в учебный процесс»	101
Приложение Г «Акт внедрения в производство»	102

ВВЕДЕНИЕ

В мировой экономической практике зафиксирован факт непрерывного роста уровня неопределенности внешних условий и корпоративной среды предприятий, что резко усложняет процесс принятия решений. Данное обстоятельство требует проведения глубоких научных исследований в области принятия оптимальных по экономическому критерию управленческих решений. В связи с этим возрастает роль диагностики экономической устойчивости хозяйствующих субъектов и разработки эффективных управленческих технологий.

В настоящее время существует небольшое количество моделей, подтвердивших на практике свою адекватность реальным экономическим процессам: модель экономического роста Соллоу, модель Леонтьева и модель Рамсея, модель циклов Кондратьева. Среди отечественных разработок известны теория устойчивости социально-экономической системы Кажыкен М., методика определения оборотного капитала с учетом финансово-кредитной политики Балуанова Ж.К.

Актуальность темы и недостаточная проработанность отдельных вопросов управления устойчивым развитием и функционированием предприятий, определили выбор темы, цели и задачи научного исследования.

Цель магистерской диссертации – разработка механизма повышения экономической устойчивости промышленных объектов.

В соответствии с поставленной целью решаются задачи:

- определить сущность и роль экономической устойчивости в системе управления функционированием и развитием предприятия;
- обобщить отечественный и международный опыт оценки экономической устойчивости;
- произвести диагностику экономической устойчивости промышленных предприятий путем оценки современного состояния и перспектив развития промышленности Павлодарского региона и отдельных его предприятий;
- обозначить этапы реализации механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий;
- предложить систему мероприятий, способствующих устойчивому росту предприятий.

Предметом исследования является совокупность факторов финансово-экономической устойчивости предприятий.

Объектом исследования послужили функционально-ресурсные подсистемы управления: производство и финансы представителей металлургической отрасли: Аксуского завода ферросплавов филиала АО «ТНК «Казхром», а также Павлодарского филиала ТОО «Кастинг».

Теоретико-методологическую основу исследования составили базовые концепции финансового менеджмента, антикризисного управления, финансового анализа, а также приемы статистики.

В работе использованы Законы РК, Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы, статистические справочники, финансовая отчетность хозяйствующих субъектов.

В процессе исследования были использованы общенаучные методы и приемы: научная абстракция, анализ и синтез, метод группировки, сравнение и др.

Научная новизна магистерской диссертации состоит в разработке методологических и практических рекомендаций для системы менеджмента роста компаний.

Положения, выносимые на защиту:

- исследовано становление категорийного аппарата в отношении понятия «экономическая устойчивость производственно - экономической системы»;

- прослежена связь между приемами оценки финансово - экономической устойчивости, антикризисным анализом и жизненными стадиями предприятий;

- разработана методика экспертной оценки эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) факторов экономической устойчивости предприятий.

Практическая ценность работы. Выдвигаемые в диссертации теоретические положения и выводы могут быть использованы научными и практическими работниками при выработке научно обоснованных решений в области управления устойчивым развитием предприятий, в преподавании курсов «Антикризисный менеджмент», «Финансовый менеджмент», «Статистика», «Финансовый анализ».

Апробация практических результатов. Научные положения и результаты работы докладывались на международных конференциях: «Конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации: проблемы и пути ее повышения» (Университет Международного бизнеса, июнь 2004г.), «Бизнес и образование: вектор развития» (Международная Академия Бизнеса, апрель 2004 г., г. Алматы), публиковались в научном журнале «Вестник Павлодарского Университета».

Результаты исследования были использованы:

- при выполнении научно-исследовательской работы кафедры «Учет и финансы» на тему «Финансовый механизм устойчивого развития компании»;

- в ходе выполнения научно-исследовательской работы «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона» в соответствии с планом работы Научно-исследовательского института проблем устойчивого развития региона (при Павлодарском университете); акт внедрения в учебный процесс №15 от 19 декабря 2004 года;

- при разработке стратегического плана развития Павлодарского филиала ТОО «Кастинг»; акт внедрения в производство № 631 от 18 марта 2005 года.

Публикация результатов исследований. По теме диссертации опубликовано четыре научные статьи общим объемом 1,7 п.л.

Объем и структура работы. Диссертация изложена на 102 страницах, включает 26 таблиц, 13 рисунков. Ее структура состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и четырех приложений.

1 СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и роль экономической устойчивости в системе управления функционированием и развитием предприятия

В условиях глобализации и современных интеграционных процессов важную роль с позиции менеджмента на уровне субъектов хозяйствования играет разработка технологий эффективного управления.

Целевым предназначением такого механизма, на наш взгляд, может выступать управление устойчивым функционированием и развитием предприятия (по – другому, менеджмент роста), которое связывает в единую логическую цепь важные направления внутрифирменного менеджмента: управление качеством бизнес-процессов в функционально-ресурсных подсистемах, антикризисное управление, управление финансовой устойчивостью, что представлено на рисунке 1.

Элементы механизма повышения экономической устойчивости предприятия

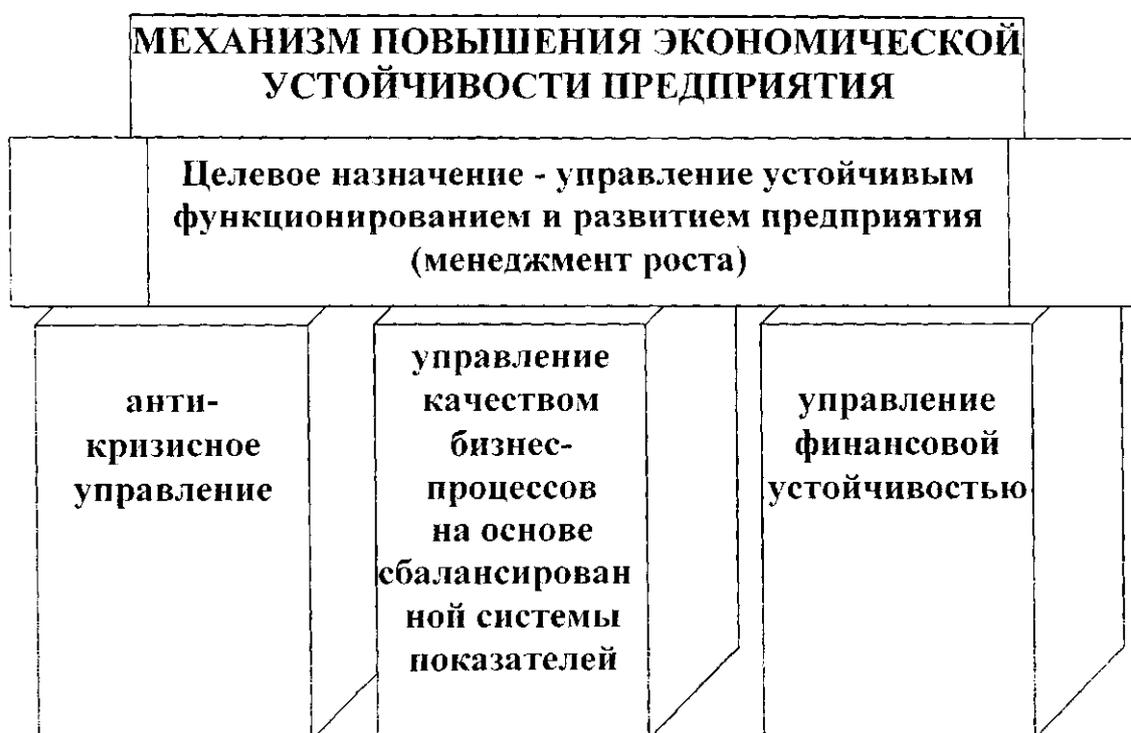


РИСУНОК 1

В мировом сообществе крупные, средние и мелкие промышленные фирмы принято рассматривать как производственно – экономические системы, образующие метасистемы более сложного уровня, такие как отрасли, регионы, государства и другие общественные формации. Предприятия различных форм собственности, масштабов, видов деятельности представляют собой многокомпонентные динамические объекты, по-другому, бизнес - единицы, функционирование которых подчиняется сложным внутренним и внешним закономерностям (см. рисунок 2).

Структура и процесс функционирования экономической системы управления предприятием

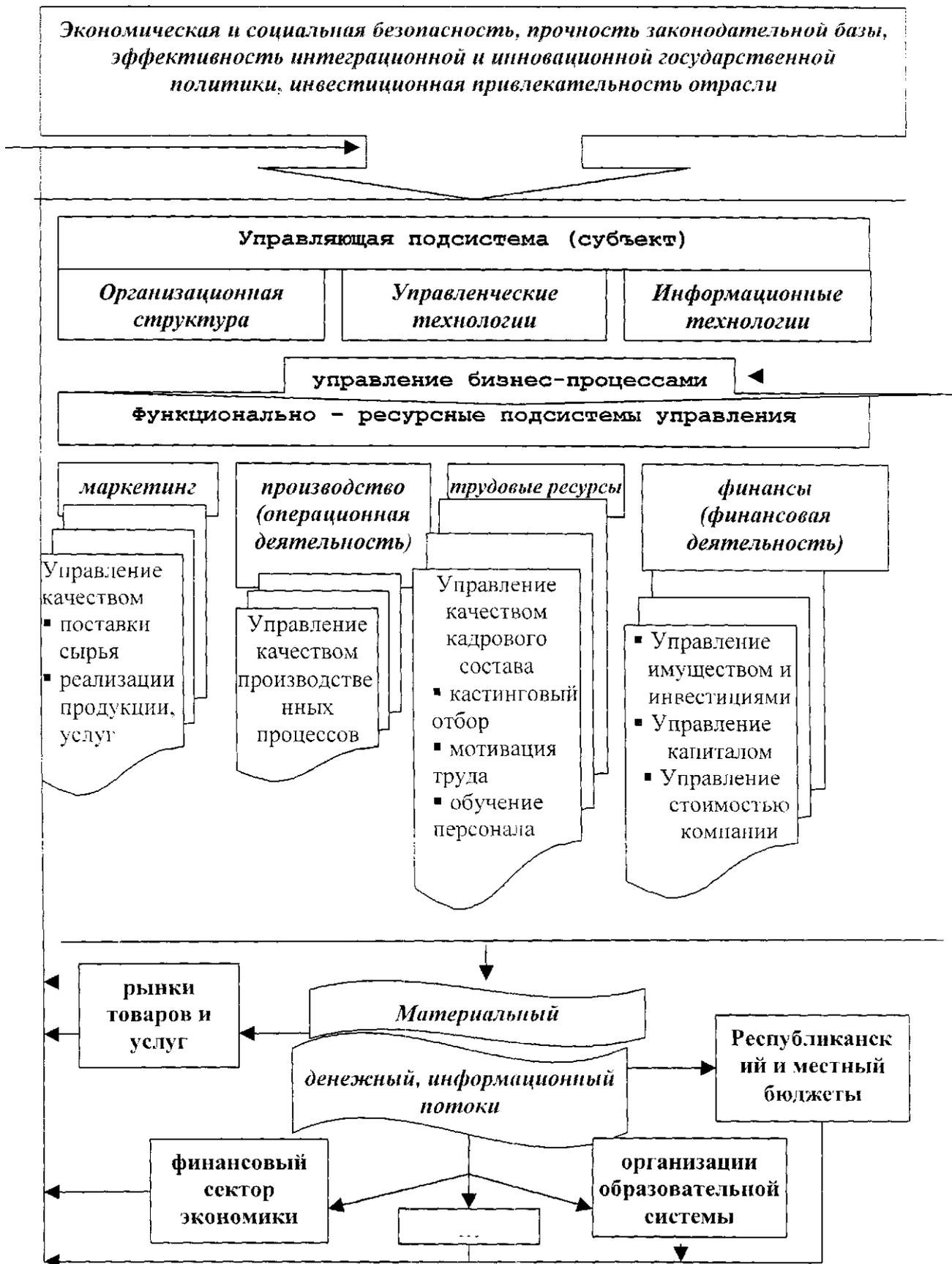


РИСУНОК 2

Перед тем как проследить связь экономической устойчивости с основными компонентами системы управления функционированием и развитием предприятия, целесообразно установить содержание экономической устойчивости как научного термина.

Становление категорийного аппарата в отношении понятия «экономическая устойчивость производственно - экономической системы» связано с различными областями научного знания: теории макроэкономического цикла, общая теория управления и др.

Научное направление, которое изучает экономическую устойчивость промышленных объектов, достаточно молодое. Впервые термин «экономическая устойчивость» возник в связи с рассмотрением проблемы ограниченности ресурсов, которая стала последствием глобальных энергетических кризисов 1973 и 1979 годов. За время своего существования это направление экономической мысли превращается в отдельную дисциплину, которую называют «ecosestate» (экосестейт) («economic security of state»), т.е. экономическая устойчивость государства. Последнее можно достичь при экономической устойчивости его структурных элементов (территорий, отраслей, предприятий).

Чтобы сформулировать понятие «экономическая устойчивость предприятия», был сделан анализ составляющих этого термина.

Категория «производственно - экономическая система» как разновидность социально – экономической системы в наибольшей степени раскрыта в многочисленных теориях макроэкономического цикла. Вклад общей теории систем в методологию изучения экономической устойчивости состоит в том, что она дает междисциплинарный подход к ее изучению, опираясь на экономику, финансы, менеджмент. Менее всего разработано понятие экономической устойчивости на уровне субъекта хозяйствования, где оно отождествляется с кризисной ситуацией, либо сводится непосредственно к банкротству, что ограничивает понимание этой многогранной категории.

Отдельно взятое предприятие представляет собой систему, состоящую из частей (элементов, подсистем), образующих единое целое (целостность) благодаря взаимосвязям между собой. Взаимодействия между частями осуществляется на основе системных принципов, наиболее распространенными из которых являются целостность, структурность, множественность описания системы, что представлено на рисунке 3.

Система управления предприятия должна обеспечить приемлемую эффективность в рамках имеющих место отклонений, что можно характеризовать как состояние равновесия или устойчивости. Состояние равновесия следует понимать как неизменность некоторых показателей системы, например: объема поставок, прибыли и допустимые отклонения от их заданных уровней.

Экономическое равновесие – состояние экономической системы рынка, характеризующее наличием сбалансированности, уравнивание двух разнонаправленных факторов (например – расход и доход, спрос и предложение). Равновесие может быть неустойчивым – кратковременным, и устойчивым – длительным.

Принципы функционирования предприятия как системы

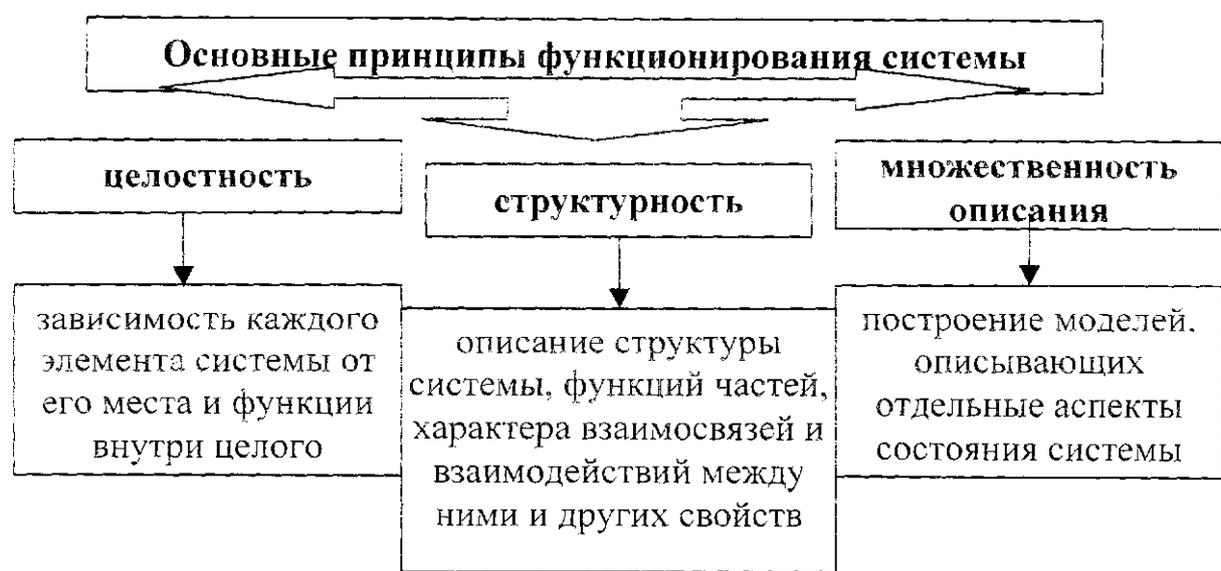


РИСУНОК 3

Под состоянием устойчивости понимается способность экономической системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия за счет собственных ресурсов, заемных, перепрофилирования производства и др.

Управляющий орган (организационная структура управления) обеспечивает удержание в пределах допустимых значений и временных интервалов отклонения от заданных параметров системы /1/.

Устойчивость организационной системы управления – это способность удерживать объект управления в области равновесия, предусмотренной правилами функционирования. Проблема устойчивости может быть интерпретирована схемой, изображенной на рисунке 4.

Жизнеспособность предприятия во многом определяется качеством управления им как системой. В процессе управления субъект выполняет функции, которые можно классифицировать согласно теории, предложенной А. Файолем: предвидение, планирование, организация, мотивация, координация и контроль /2, стр. 12/

Выделенные функции играют двоякую роль: во – первых, они преобразуют объект в определенные качественные и количественные состояния; во – вторых, позволяют обосновывать целевые установки, которые изменяются в зависимости от достигнутого результата

С этих позиций четко прослеживается сущность экономической устойчивости предприятия, которую можно представить в двух аспектах:

- желаемое состояние производственно – финансовой деятельности;
- основополагающая цель функционирования и развития экономики предприятия.

В первом случае экономическая устойчивость напрямую связана с бизнес-процессами, протекающими в функционально-ресурсных подсистемах производство и финансы, по-другому ее называют финансовой устойчивостью.

Алгоритм решения проблемы устойчивости организационной системы управления

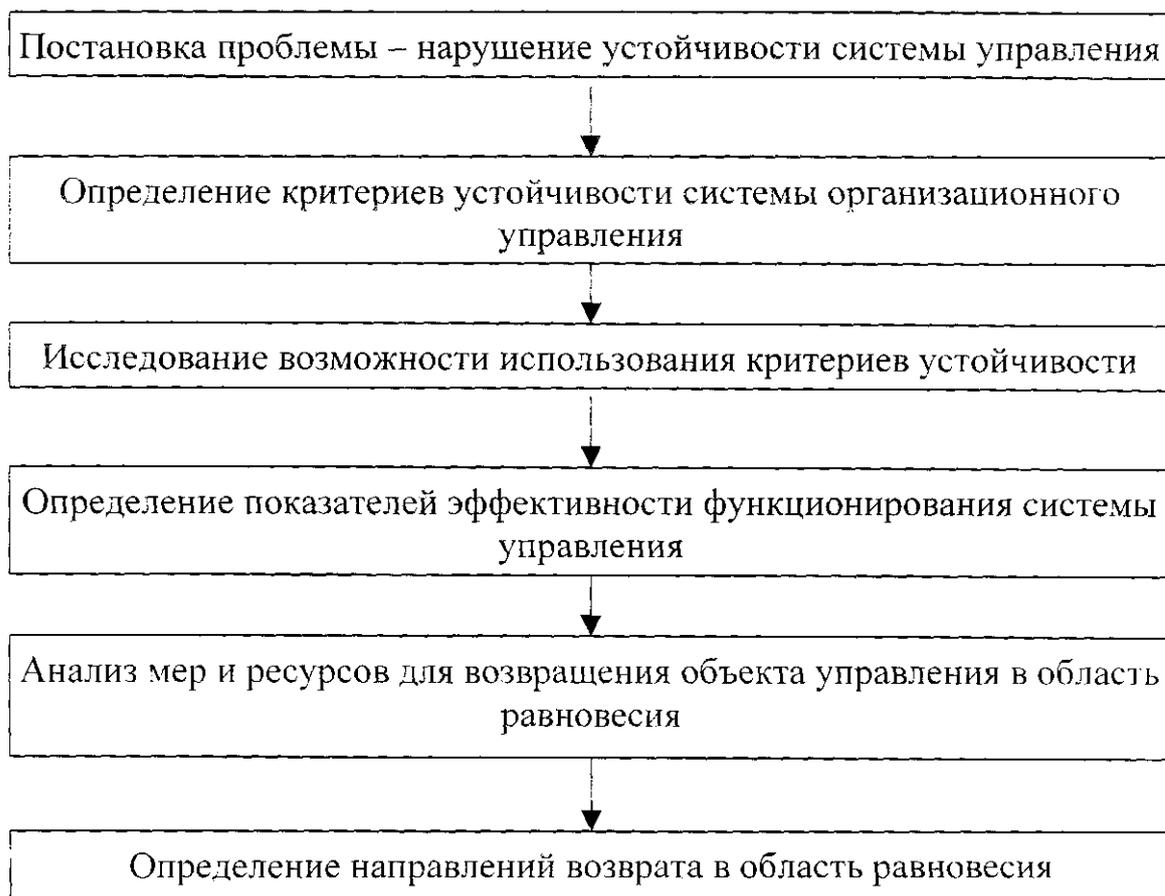


РИСУНОК 4

Под финансовой устойчивостью предприятия понимают «такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска» /3, стр. 35/. Финансовая устойчивость связана с «общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов» /4, стр.48./.

Финансовая устойчивость может быть объектом управления. Управление финансовой устойчивостью предприятия в реальном режиме времени предполагает, что управленческие воздействия могут быть текущими и оперативными /5, стр. 15/. Сущность текущего и оперативного управления финансовой устойчивостью представлена в таблице 1.

Во втором случае речь идет об опыте всемирной теории и практики управления предприятием, накопленном в области постановки целей, способов их реализации и оценки достигнутых результатов.

На современном этапе в качестве одной из базовых целей внутрифирменного менеджмента необходимо выделить экономическую устойчивость функционирования и развития предприятия.

Таблица 1

Содержание текущего и оперативного управления финансовой устойчивостью предприятия (по методике А.В. Грачева)

Характеристика	Оперативное управление финансовой устойчивостью	Текущее управление финансовой устойчивостью
Назначение	а) Создание и последующее накопление источников в денежной форме для экономического роста и устойчивого развития. б) Обеспечение условий платежеспособности и финансовой устойчивости. в) Формирование управленческой информации в областях: <ul style="list-style-type: none"> - движение материальных, финансовых, документарных потоков; - выполнение бюджетных закупок и продаж; - работа структурных подразделений. 	
Роль в системе управления предприятия	Управление по отклонениям фактических значений финансовых показателей от их норм	Контроль над тенденциями развития предприятия на основе анализа финансового рычага, условий финансовой устойчивости
Информационная документация для принятия решений	Баланс предприятия, отчет о доходах, расходах, отчет о движении денег	
	Формы внутренней отчетности, анализа и аудита	Аналитические финансовые таблицы, баланс движения собственного капитала, баланс движения добавленной стоимости и финансовых ресурсов
Периодичность проведения анализа	ежедневно	2-3 раза в месяц, в том числе при закрытии отчетного периода

Сущность этой цели можно напрямую или косвенно связать с другими экономическими целями предприятий, ранее исследуемых различными научными школами и описанных в специальной литературе /5, стр. 25/.

Например, в неоклассической экономической теории предприятие стремится к максимизации прибыли, измеряемой как разность между доходом и издержками. В связи с этим детально исследуются индикаторы рентабельности, определяемой как способность предприятия получать результат в денежных единицах.

Приверженцы теорий управления, рассматривающие предприятие как группу индивидов, имеющих различающиеся между собой цели, утверждают, что главное не прибыль, а полезная деятельность.

В частности, в модели О.Е. Вильямсона /4, стр. 28-49/ в качестве цели предприятия выдвигается максимизация полезной деятельности с учетом таких переменных, как величина заработной платы, численность персонала, объем инвестиций, доходы, достаточные для покрытия расходов.

В модели О.Е. Вильямсона уделяется внимание анализу экономического роста и равновесия со следующих позиций:

- экономический рост, обусловленный увеличением объема продаж или увеличением стоимости имущества фирмы, может рассматриваться как проявление качества и компетенции руководства;

- ускоренная динамика экономического роста создает расширение возможностей администрации в выборе решений, например, в инвестиционной сфере;

- фирма должна обладать платежеспособностью, которая обеспечит экономическую безопасность, поэтому необходимо исследовать финансовое равновесие, которое оправдывает понесенные издержки.

Иной подход к целеполаганию предложен американскими исследователями Саертом и Маршем в рамках бихевиористической теории /4, стр.38/. С их точки зрения, система целей предприятий есть результат согласованности между заинтересованными лицами и группами по вопросам производства и реализации продукции, политики формирования запасов, доли на рынке и прибыли.

Помимо целеполагания во второй трактовке сущности экономической устойчивости акцентируется внимание на функционировании и развитии предприятия. Функционирование можно рассматривать как «поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, сущностные характеристики» /17, стр.15/.

В свою очередь, развитие представляет собой «приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся среды». /15, стр. 20/. Под развитием объекта также понимают направленное и закономерное изменение его характеристик.

Направленность выражается через изменение качественных и количественных показателей состояния объекта. При этом внимание акцентируется на позитивной направленности, т.е. переходе на более качественный уровень, улучшение значений показателей. Однако развитие объекта не всегда сопровождается линейным и постоянным улучшением всех его показателей в течение определенного промежутка времени. Обычным является разно - направленное изменение показателей, т.е. ухудшение одних и улучшение других /6,с.52/.

Развитие системы складывается из характеристик каждого ее элемента, которые могут либо эволюционировать, либо находиться в стадии регресса. В связи с этим естественно, что развитие системы имеет нелинейный характер, в определенные периоды она может развиваться с разной интенсивностью. Поэтому, развитие можно оценить приращением значений отдельных показателей, что свидетельствует о возможности нескольких направлений развития, изменяющихся в течение определенного периода времени в

зависимости от того, изменение каких элементов оценивается, сколько оценочных критериев принимается во внимание.

В данной диссертации предмет исследования сводится к изучению состояния и поведения современных промышленных предприятий.

Под экономической устойчивостью предприятия понимается равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста, в длительной перспективе, с учетом важнейших внешних факторов.

Внимание акцентировано на разработке механизма повышения экономической устойчивости, под которым, как следует из выше описанного, будем понимать:

- целевую установку управления бизнес-процессами в финансовой и производственной функционально-ресурсных подсистемах;
- формирование оптимального объема финансовых ресурсов, их распределение и использование, направленное на рост прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска;
- оценку и прогноз качественных и количественных показателей – индикаторов финансово-экономического состояния фирмы.

Внутренние элементы производственно – экономической системы, представленные на рисунке 2, характеризуются возможностью устойчивого контролируемого перехода из одного состояния в другое. Задача научного исследования состоит в том, чтобы выявить закономерности, определяющие поведение системы в условиях риска и неопределенности, а также предложить эффективный механизм повышения экономической устойчивости предприятия как современной бизнес – единицей.

Промышленный объект можно назвать устойчивым, если его финансовое состояние и хозяйственная деятельность обеспечивают в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам /7, стр 44/. В связи с этим экономическая устойчивость в большей степени определяется состоянием двух функционально-ресурсных подсистем управления: производство и финансы. Если рассматривать эти подсистемы как бизнес – процессы, то предприятие, способное развиваться, должно совершенствовать систему менеджмента качества производственного и финансового процессов. Такой вывод основан на следующем:

- во-первых, необходимостью изыскания внутренних резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции, обоснования оптимальных уровней расхода финансовых средств, оптимизацией налоговой политики и другими задачами, связанными с совершенствованием системы управления предприятия;
- во-вторых, повышением конкурентной борьбы между предприятиями и, как следствие, необходимостью получения дополнительных конкурентных преимуществ, например, за счет более эффективной системы управления финансами;

- в-третьих, именно при внедрении и совершенствовании системы менеджмента качества указанных бизнес – процессов возникает возможность интеграции современных управленческих и информационных технологий, что качественно повышает эффективность управления;

- в-четвертых, потребностью в повышении инвестиционной привлекательности компании, поскольку иностранные и отечественные инвесторы охотнее вкладывают финансовые ресурсы в «финансово-прозрачные» предприятия с высоким уровнем организации менеджмента.

Таким образом, понятие экономической устойчивости предприятия можно сформулировать так: равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста в длительной перспективе с учетом важнейших внешних и внутренних факторов. Такое состояние связано со стадиями развития предприятия, в каждой из которых могут появляться новые критерии оценки экономической устойчивости.

Научные исследования отечественных экономистов связаны с выявлением и оценкой факторов, определяющих устойчивый экономический рост на макро - и микроуровнях можно обобщить в таблице 2.

Таблица 2

Терминологическая база экономической устойчивости и ее факторов

Термин	Формулировка определения	Источник
Экономическая безопасность предприятия	Состояние его защищенности от внешних и внутренних угроз и опасностей, позволяющее надежно сохранить и эффективно использовать материальный, финансовый и кадровый потенциал.	/23 стр.2 12/
Функционирование организации	Поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, существенные характеристики организации	/17, стр. 26/
	Приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся среды	/17, стр. 21/
Развитие организации	Долгосрочная программа усовершенствования возможностей организации решать различные проблемы и способностей к обновлению, в особенности путем повышения эффективности управления культурой производства.	/23, стр. 56/

Продолжение таблицы 2

Термин	Формулировка определения	Источ- ник
Развитие организации	Направленное и закономерное изменение ее характеристик, выраженное через изменение качественных и количественных показателей состояния объекта.	/49, стр. 57/
Экономический рост	Критерий экономического развития	/23, стр. 57/
Устойчивость фирмы	Финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнения всех его обязательств перед работниками, др. организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам.	/3, стр. 35/
Финансовая устойчивость предприятия	Стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов	/3, стр. 57/
	Состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска	/80, стр.1 7/
	Устойчивость «общей финансовой структуры предприятия, степень его зависимости от кредиторов и инвесторов»	/65, стр. 68/
Кризис	Крайнее обострение противоречий в социально – экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде какого-либо процесса, социального института	/17, стр. 25/
	Резкий, крутой перелом; тяжелое переходное состояние	/23, стр. 45/
Риск	Возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий	

С позиций менеджмента роста нарушение равновесия экономических ресурсов характеризуется как банкротство. К основным причинам такого явления относятся:

а) Серьезное нарушение финансовой устойчивости предприятия, препятствующее нормальному осуществлению его хозяйственной деятельности. Реализация этого катастрофического риска характеризуется превышением финансовых обязательств предприятия над его активами. Такое финансовое состояние предприятия отражается показателем “чистая отрицательная стоимость” (или “чистая стоимость дефицита”), который определяется по формуле 1:

$$\text{ЧОС} = \text{ЗК} - \text{А}, \quad (1)$$

где ЧОС – сумма чистой отрицательной стоимости предприятия;

ЗК – сумма заемного капитала, используемого предприятием (его финансовых обязательств);

А – сумма активов предприятия, не включающая отражаемую в их составе по балансу сумму убытка прошлых лет и отчетного периода.

б) Существенная несбалансированность в рамках относительно продолжительного периода объемов денежных потоков. Реализация этого катастрофического риска характеризуется продолжительным превышением объема отрицательного денежного потока над положительным и отсутствием перспектив перелома этой негативной тенденции;

в) Продолжительная неплатежеспособность предприятия, вызванная низкой ликвидностью его активов. Это обусловлено превышением неотложных финансовых обязательств предприятия над суммой остатка его денежных средств и активов в высоколиквидной форме, которое носит хронический характер.

В процессе исследования можно сделать вывод, что факторы, определяющие экономическую устойчивость фирмы, подразделяются на две группы:

а) Не зависящие от деятельности предприятия (внешние или экзогенные факторы):

- общеэкономические факторы:
- спад объема национального дохода;
- рост инфляции;
- замедление платежного оборота;
- нестабильность налоговой системы;
- нестабильность регулирующего законодательства;
- снижение уровня реальных доходов населения;
- рост безработицы.
- рыночные факторы:
- снижение емкости внутреннего рынка;
- усиление монополизма на рынке;
- существенное снижение спроса;
- рост предложения товаров – субститутов;
- снижение активности фондового рынка;

- нестабильность валютного рынка.
- прочие факторы:
- политическая нестабильность;
- негативные демографические тенденции;
- стихийные бедствия;
- криминогенная обстановка.

б) Зависящие от деятельности предприятия (внутренние или эндогенные факторы):

- операционные факторы:
- неэффективный маркетинг;
- неэффективная структура текущих затрат (высокая доля постоянных издержек);
- низкий уровень использования основных средств;
- высокий размер страховых и сезонных запасов;
- недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции;
- неэффективный производственный менеджмент;
- отсутствие действенных центров финансового учета и ответственности.
- инвестиционные факторы:
- неэффективный фондовый портфель;
- высокая продолжительность строительно - монтажных работ;
- существенный перерасход инвестиционных ресурсов;
- недостача запланированных объемов прибыли по реализованным реальным проектам;
- неэффективный инвестиционный менеджмент.
- финансовые факторы:
- неэффективная финансовая стратегия;
- неэффективная структура активов (низкая их ликвидность);
- чрезмерная доля заемного капитала;
- высокая доля краткосрочных источников привлечения заемного капитала;
- рост дебиторской задолженности;
- высокая стоимость капитала;
- превышение допустимых уровней финансовых рисков;
- неэффективный финансовый менеджмент.

В процессе функционирования каждый промышленный объект претерпевает несколько стадий своего развития, которые условно делятся на этапы жизненного цикла.

На каждом этапе жизненного цикла предприятия, можно выделить факторы, способствующие снижению его экономической устойчивости:

Например, параметры факторов производства (внутренние факторы):

а) этап зарождения:

- неправильное определение миссии и производственного профиля фирмы;
- низкие предпринимательские способности и квалификация менеджеров;
- низкая квалификация исполнителей;
- неадекватный маркетинг;

- высокая доля заемного капитала.
- б) этап ускорения роста:
 - высокая доля заемного капитала;
 - неадекватность транзакционных издержек;
 - отсутствие системы контроллинга.
- этап замедления роста:
 - высокая степень омертвления оборотного капитала;
 - потеря гибкости в управлении;
 - неадекватный маркетинг;
 - неадекватность транзакционных издержек.
- в) этап зрелости:
 - высокая степень омертвления оборотного капитала;
 - старение управленческого персонала и потеря гибкости управления;
 - старение основного капитала;
 - неадекватный маркетинг;
 - неадекватность транзакционных издержек.
- г) этап спада:
 - старение управленческого персонала;
 - старение основного капитала;
 - высокая доля заемного капитала;
 - неадекватный маркетинг;
 - неадекватность транзакционных издержек.

Исходя из рассмотренных факторов, способствующих банкротству предприятия (в свою очередь, нарушающие внутреннюю сбалансированность предприятия) методом экспертных оценок на каждом конкретном предприятии могут быть выделены те факторы, которые наиболее сильно влияют на экономическую устойчивость и в дальнейшем будут использованы для ее оценки.

Многие ученые считают, что жизненный цикл средней промышленной фирмы составляет примерно 30 лет. Около этого рубежа менеджеры должны принять кардинальное решение о дальнейшем существовании предприятия: реорганизация, ликвидация.

Существуют научные системы цикличности, изучая которые можно оценить циклограмму развития предприятия. Рассмотрим наиболее известные из них.

Циклы Н.Д. Кондратьева (1892-1938). /7, стр. 57/. Их основной причиной являются радикальные изменения в технологической базе производства, перестройка его структуры.

Продолжительность таких циклов 40 – 60 лет. Кондратьев высказал утверждение, что наряду с малыми циклами капиталистического производства продолжительностью 8-10 лет, существуют и большие – по 48-55 лет, состоящие из двух волн – повышающей и понижающей. В их основе лежит средний производственный цикл промышленной фирмы с учетом НИОКР, подготовки производства (см. таблицу 3).

Во втором разделе этой диссертации будет приведена отраслевая характеристика Павлодарского региона. Если опираться на теорию волн

Кондратьева, то можно предположить, что экономика претерпевает развитие, находясь в данный момент на повышательной волне.

Таблица 3

Волны циклов Кондратьева

Номер цикла	Повышательная	Понижательная
1	(1787-1792) – (1810-1817)	(1810-1817)-(1844-1851)
2	(1844-1851) – (1870-1875)	(1870-1875) – (1890-1896)
3	(1890-1896) – (1914-1920)	(1914-1940)
4	Конец 40-х – начало 70-х гг. 20 века	Начало 70-х гг. – середина 80-х гг. 20 века
5	Начало 90-х гг. 20 века – первое десятилетие 21 в.	

В общем виде направления оценки экономической устойчивости в соответствии со стадиями развития можно представить в виде матрицы (см. таблицу 4).

Таблица 4

Матрица жизненных стадий организации и показателей экономической активности

	Показатели ликвидности	Показатели финансовой устойчивости	Показатели оборачиваемости, либо деловой активности	Показатели рентабельности	
				Рентабельность капитала	Рентабельность продаж
Возникновение ✨	✨				
Подъем		✨			
Замедление роста		✨		✨	
Зрелость		✨	✨	✨	
Спад ✨			✨	✨	

В следующем подразделе мы определим критерии, по которым можно оценить финансово-экономическую устойчивость, опираясь на сведения приведенной выше матрицы. Направления исследования можно сужать либо детализировать, согласовывая с целевыми установками. Однако существуют общие принципы и правила проведения оценки экономической устойчивости, которые рекомендуется использовать при проведении анализа. Эти подходы зарекомендовали себя как эффективные, в связи с чем будут описаны далее.

1.2 Методология оценки экономической устойчивости на основе антикризисного анализа

Как выяснилось выше, под экономической устойчивостью (равновесием) можно понимать такое состояние организации, при котором в течение длительного периода достигаются высокие результаты ее деятельности.

Состояние, когда предприятие испытывает различные отклонения от устойчивого положения, экономисты связывают с кризисами организации и государства. Оценка экономической устойчивости входит в состав антикризисного анализа, представляющего собой мониторинг, оценку и прогнозирование экономической устойчивости организации, которые образуют непрерывный замкнутый цикл аналитической работы [5, стр.17].

Антикризисный анализ включает:

- технико-экономический анализ;
- маркетинговый анализ;
- оценка экономической устойчивости с приемами финансового анализа;
- управленческий анализ;
- социально-экономический анализ;
- экономико-правовой анализ;
- экономико-экологический анализ.

Такое широкое понимание антикризисного анализа обуславливает его определенные методологические отличия от традиционного комплексного экономического анализа.

Таблица 5

Методология антикризисного и экономического анализа

Области сравнения	Экономический анализ	Антикризисный анализ	
		Содержание	Преимущества
Теоретическая парадигма	Линейное развитие, не учитывается цикличная динамика	Учет цикличности развития и взаимодействия циклов	Предвидение неравномерности динамики и кризисов
Характер анализа	Финансово-экономический	Комплексный подход, сочетание многих направлений анализа	Повышение объективности анализа и достоверности прогнозов
Приоритеты анализа	Финансовый аспект. Использование стандартных нормативов	Социально-экономический аспект. Гибкая, развивающаяся, открытая методика. Внутренние нормативы	Содействие длительной устойчивости экономики

Методология антикризисного анализа длительное время развивалась в русле финансовой диагностики банкротства. Основные блоки финансового анализа (ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, кредитоспособность) сформировались к началу двадцатого века. С этого периода методика оценки вероятного банкротства совершенствовалась в следующих направлениях:

- поиск наиболее адекватных индикаторов несостоятельности;
- разработка нормативов и пороговых значений основных критериев на основе развития статистики банкротств;
- оценка влияния значимых факторов на обобщающие показатели финансово-хозяйственной деятельности;
- прогнозирование возможного банкротства.

Методику оценки экономической устойчивости (М) можно представить как совокупность категорий, принципов, инструментов.

$$M(K, P, I), \quad (2)$$

где К – категории;
 П – принципы;
 И – инструмент.

Категорийный аппарат, подробно описанный в предыдущем разделе, включает в себя основные термины: система, экономическая и финансовая устойчивость, факторы устойчивости, жизненный цикл предприятия.

Принципы и инструментарий количественной оценки экономической устойчивости основан на финансовом анализе и прогнозе. В зависимости от целей и методов осуществления, диагностика экономической устойчивости предприятия подразделяется на две основные системы:

- систему экспресс - диагностики экономической устойчивости;
- систему фундаментальной диагностики экономической устойчивости.

Экспресс-диагностика характеризует систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития предприятия осуществляемой на базе данных его финансового учета по стандартным алгоритмам анализа.

В процессе анализа отдельных сторон кризисного финансового развития предприятия используются стандартные методы, описанные в таблице 6:

- горизонтальный (трендовый) финансовый анализ;
- вертикальный (структурный) финансовый анализ;
- сравнительный финансовый анализ;
- анализ финансовых коэффициентов;
- анализ финансовых рисков;
- интегральный финансовый анализ, основанный на модели Дюпона.

Таким образом, система экспресс - диагностики экономической устойчивости обеспечивает раннее обнаружение признаков кризисного развития предприятия и позволяет принять оперативные меры по их нейтрализации. При глубоком финансовом кризисе или финансовой катастрофе система экспресс - диагностики должна дополняться системой

фундаментальной диагностики.

Количественному измерению поддается финансовая устойчивость, т.е. такое состояние активов и источников их формирования, которое гарантирует предприятию ликвидность и в относительно длительный период.

Таблица 6

Основные методы финансового анализа

Название метода	Краткая характеристика
Горизонтальный (временной анализ)	Сравнение каждой позиции отчетности предыдущего периода.
Вертикальный (структурный анализ)	Определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.
Трендовый анализ	Сравнение каждой позиций отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда - основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов (фундамент для перспективного прогнозного анализа).
Анализ относительных показателей	Расчет соотношения между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.
Сравнительный (пространственный анализ)	Это как внутривозвращенный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными.
Факторный анализ	Анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования; может быть прямым (результативный показатель дробят на части), обратным (отдельные элементы соединяют в общий результативный результат - показатель).

В условиях рыночных отношений деятельность предприятий и их развитие осуществляется за счёт самофинансирования, то есть собственного капитала.

Лишь при недостатке собственных финансовых ресурсов привлекаются заёмные средства. В этих условиях особое значение приобретает финансовая независимость от заёмных источников, хотя обойтись без них сложно и практически невозможно.

В процессе анализа источников формирования активов устанавливается фактический размер его собственного и привлечённого капитала, выявляются причины, вызвавшие их изменение за отчётный период. Делается им соответствующая оценка.

Главное внимание при этом уделяется собственному капиталу, так как запас источников собственных средств это запас финансовой устойчивости предприятия. Важно установить не только фактический размер собственного капитала в общей сумме капитала, авансированного предприятию. Суть этого показателя одна – по нему определяют насколько предприятие независимо от заёмных источников и способно маневрировать собственными средствами. Коэффициент независимости (Кн) определяется по формуле:

$$K_n = C_k / A_k, \quad (3)$$

где C_k – собственный капитал;
 A_k – авансированный капитал.

Одним из важных показателей, характеризующих степень независимости предприятия, является коэффициент финансовой устойчивости, который характеризует долю собственных и долгосрочных заёмных средств в общей величине капитала. Этот коэффициент определяется по следующей формуле:

$$K_{ф.у.} = (C_k + D_c) / A_k, \quad (4)$$

где $K_{ф.у.}$ – коэффициент финансовой устойчивости;
 C_k – собственный капитал;
 D_c – долгосрочные заёмные средства;
 A_k – авансированный капитал.

Анализ коэффициентов, характеризующих соотношение собственного, заёмного и общего капитала с различных позиций требует изучения структуры собственного и привлечённого капитала и их изменение в течение отчётного периода.

Анализ собственного капитала проводится по источникам его образования:

- уставный капитал;
- резервный капитал;
- нераспределённый доход;
- дополнительно оплаченный и неоплаченный капитал.

При изучении структуры собственного капитала особое внимание уделяется изменениям, которые произошли в наличии и движении собственных оборотных средств.

Анализ заёмного капитала базируется на оценке состава и структуры привлечённого капитала.

Важной задачей анализа экономической устойчивости является анализ абсолютных показателей, позволяющих классифицировать финансовое состояние хозяйствующего субъекта по степени его устойчивости.

Таблица 7

Показатели, характеризующие тип финансовой устойчивости
(авторы А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин)

Наименование показателя	Условное обозначение
1. Собственный капитал	Ск
2. Долгосрочные активы	Ад
3. Собственные оборотные средства	Ес
4. Долгосрочные обязательства	Дс
5. Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат	Е
6. Краткосрочные обязательства	К
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	Е
8. Величина запасов и затрат	Z
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	+Е1
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	+Е2
11. Излишек(+) или недостаток(-) общей величины собственных и заёмных источников для формирования запасов и затрат	+Е3
12. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(+Е1+Е2+Е3)

Также для анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать относительные показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия (см. таблицу 8).

Таблица 8

Относительные показатели, характеризующие финансовую устойчивость

Название показателя	Способ расчёта	Нормальное ограничение	Назначение показателя
1. Коэффициент независимости	Ск/Ак	0.5-0.6	Характеризует долю собственного капитала в общем объёме источников формирования активов
2. Коэффициент зависимости	Зк/Ак	0.4:0.5	Характеризует долю заёмных средств в общем объёме источников формирования активов

Продолжение таблицы 8

Название показателя	Способ расчёта	Нормальное ограничение	Назначение показателя
3. Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала	Z_k/C_k	<1	Какая часть активов формируется за счёт заёмных средств
4. Коэффициент соотношения собственного и заёмного капитала	C_k/Z_k	1:2	Какая часть активов формируется за счёт собственных средств
5. Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{(C_k+D_k)}{A_k}$	>0.5	Характеризует долю собственных и долгосрочных заёмных средств в авансированном капитале
6. Удельный вес собственных оборотных средств в совокупных источниках	COC/A_k	>0.3	Доля собственных оборотных средств в активах предприятия
7. Коэффициент маневренности	COC/C_k	>0.5	Какая часть СОС сформирована за счёт собственного капитала
8. Коэффициент обеспеченности ТМЗ собственными источниками формирования	$\frac{COC}{TMZ}$	>0.6	Какая часть ТМЗ покрывается собственными оборотными средствами

В процессе осуществления фундаментального анализа используются следующие основные методы:

- полный комплексный анализ финансовых коэффициентов; здесь расширяется система показателей-индикаторов возможной угрозы банкротства;

- корреляционный анализ, при котором проводится ранжирование отдельных факторов по степени их негативного воздействия на финансовое развитие предприятия;

- СВOT-анализ (SWOT-analysis) -- исследование характера сильных и слабых сторон предприятия в разрезе отдельных внутренних факторов, а также позитивного или негативного влияния отдельных внешних факторов, обуславливающих кризисное финансовое развитие предприятия;

- дискриминантный метод, основанный на использовании эмпирических коэффициентов.

Сюда относится пятифакторная модель Э. Альтмана. Близкая к ней по показателям - модель Спрингейта.

На основных показателях финансовой устойчивости предприятия построена

и универсальная шестифакторная дискриминантная функция.

Одним из вариантов интегрального подхода к оценке финансового положения предприятия является метод Creditmen, разработанный во Франции Ж. Де Паляном, в соответствии с которым финансовая ситуация предприятия может быть точно охарактеризована показателем:

$$N=25R_1+25R_2+10R_3+20R_4+20R_5, \quad (5)$$

где N – обобщающий показатель предприятия экономической устойчивости:

R₁ -коэффициент быстрой ликвидности - K₁;

R₂ -коэффициент кредитоспособности-K₂;

R₃ -коэффициент иммобилизации собственного капитала-K₃;

R₄ -коэффициент оборачиваемости запасов-K₄;

R₅ -коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности-K₅.

Коэффициент уравнения (25, 25, 10, 20, 20) выражают удельный вес влияния каждого показателя.

Если N=100-финансовая ситуация нормальная;

N>100-финансовая ситуация хорошая;

N<100-финансовая ситуация вызывает тревогу.

В настоящее время появились аналитические системы специализированных компьютерных программ для оценки финансовой устойчивости. В качестве примера рассматриваются три российские разработки в области финансового анализа – “ИНЭК: АФСП” фирмы ИНЭК, Audit Expert фирмы “Про – Инвест - ИТ” и “АБФИ - Предприятие” фирмы “Вестона”.

Однако надо учесть, что использование каждой из приведенных дискриминантных моделей для оценки экономической устойчивости предприятий нашего региона будет некорректным за счет отличительных особенностей экономики государств.

В заключении можно отметить, что фундаментальная диагностика экономической устойчивости и банкротства позволяет получить наиболее развернутую картину кризисного и устойчивого состояния предприятия.

В данной диссертации предмет исследования сводится к изучению состояния и поведения промышленных предприятий, которые по своей сути выступают производственно – экономическими системами, входящими в состав социально – экономических систем более высокого порядка (отрасли экономики, регион, государство). Внутренние элементы производственно – экономической системы, представленные на рисунке 2, характеризуются возможностью устойчивого контролируемого перехода из одного состояния в другое. Задача аналитической процедуры состоит в том, чтобы выявить закономерности, определяющие поведение системы в условиях риска и неопределенности, а также предложить эффективный механизм управления функционированием и развитием предприятия как современной бизнес – единицей. Логика исследования представлена в таблице 9.

Связь экономической диагностики и антикризисного анализа можно проследить на рисунке 5 /5, стр.18/. Часть из указанных приемов оценки будут использованы в данной работе.

Таблица 9

Логическая схема исследования

1 Разработка концепции управления устойчивым развитием бизнес - единицы		
Научное обоснование концепции	Определение направлений устойчивого развития бизнес - единицы	
2 Практическая реализация концепции управления устойчивым развитием бизнес - единицы		
Статистическое наблюдение «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»	Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий	Технология разработки управленческих решений в антикризисном управлении
3 Разработка механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий		
Обобщение проблем экономических подсистем на уровне предприятий	Разработка комплекса рекомендаций по совершенствованию системы управления устойчивым развитием предприятия	Подготовка учебно-методических пособий для студентов и специалистов

Система антикризисного анализа (по методике О.П.Зайцевой)



РИСУНОК 5

1.3 Международный опыт в области оценки экономических индикаторов

Ученые во всем мире задаются вопросом оптимальной оценки бизнеса с целью его улучшения. Они доказали, что традиционные финансовые учетные показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, давали незаконченную и устаревшую картину результатов деятельности бизнеса, которая мешала созданию долгосрочной перспектив. Выявив слабые места и неопределенности в предшествующих управленческих подходах, в своей новой методике авторы предложили четкое описание того, что нужно измерять, чтобы сбалансировать финансовую деятельность компании.

В начале 90-х годов профессор бизнес-школы при Гарвардском университете (Harvard Business School) Роберт Кэплен (Robert Kaplan) и американский консультант по вопросам управления Дэвид Нортон (David Norton) разработали новый подход к стратегическому управлению. Свой метод они назвали системой сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) — ССП /11/.

ССП — это система управления (а не просто система измерения), которая позволяет организации четко сформулировать планы на будущее и стратегию и воплотить их в реальные действия. Она обеспечивает обратную связь между внутренними бизнес-процессами и внешними показателями, необходимую для повышения стратегической эффективности и достижения результатов. При полном внедрении ССП преобразуют стратегическое планирование из теоретического упражнения в ключевую деятельность предприятия.

Кэплен и Нортон описывают новые идеи сбалансированной системы показателей следующим образом: «ССП поддерживает традиционные финансовые показатели. Однако финансовые параметры лишь отражают ход предшествующих событий, они дают адекватное описание для компаний эпохи промышленного производства, для которых инвестиции в долговременные программы и в развитие взаимоотношений с клиентами не были существенны. Но эти финансовые показатели неадекватны для управления деятельностью компаний эпохи информационных технологий, компаний, которые добиваются будущих результатов, вкладывая средства в клиентов, поставщиков, сотрудников, бизнес-процессы, технологию и инновации».

В результате Кэплен и Нортон предложили дополнить финансовые показатели данными, отражающими удовлетворенность клиентов, внутренние бизнес-процессы и способность компании развиваться и расти.

Методология ССП представляет основные факторы деятельности компании — такие как обслуживание клиентов, операционную и финансовую эффективность — в виде набора определенных показателей. Организация фиксирует и анализирует эти показатели, чтобы понять, достигаются ли стратегические цели. Полностью реализованная система подразумевает последовательное рассмотрение деятельности компании на всех уровнях. В конечном счете, каждый сотрудник организации обрабатывает личную систему показателей, стараясь достичь своих персональных целей на основе показателей, связанных с корпоративной стратегией.

В системе сбалансированных показателей предлагается рассматривать организацию с точки зрения четырех перспектив (точек зрения), разрабатывать количественные показатели, собирать данные и анализировать их в соответствии с каждой из этих перспектив:

а) Перспектива обучения и развития. Эта перспектива включает в себя обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры, как в индивидуальном плане, так и на уровне корпорации. В компании, где работают образованные люди, сотрудники становятся основным ресурсом. В современных условиях быстрых технологических изменений, работникам умственного труда необходимо постоянно совершенствоваться. Правительственные организации часто не могут набирать новых технически подготовленных работников, и одновременно сокращают обучение своих сотрудников. Это основной признак «утечки мозгов», которую нужно остановить. Определенные показатели должны продемонстрировать руководству, где нужно сосредоточить средства на подготовку сотрудников, чтобы они принесли максимальную пользу. В любом случае обучение и развитие составляют важный фундамент успеха любой прогрессивной организации.

б) Перспектива бизнес-процессов. Эта перспектива относится к внутренним бизнес-процессам. Показатели этого направления позволяют менеджерам определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиентов. Эти показатели необходимо тщательно разрабатывать только тем, кто очень четко представляет себе бизнес-процессы — такую работу нельзя поручать консультантам со стороны.

в) Перспектива клиентов. Современная философия менеджмента учитывает растущую важность ориентации на клиента и его удовлетворенности в любой сфере. Основной критерий следующий: если клиенты не удовлетворены, то они найдут других поставщиков. Низкая эффективность по этому направлению — явный индикатор будущего упадка компании, даже если текущая финансовая картина вполне благополучна. Чтобы разработать показатели удовлетворенности, необходимо проанализировать типы клиентов и процессов, для которых обеспечивается тот или иной продукт или услуга.

г) Финансовая перспектива. Кэплен и Нортон не отрицали возможности использования традиционных финансовых данных. Своевременные и четкие данные о капитале всегда важны, и поэтому менеджеры должны сделать все необходимое для их обеспечения. Однако, как правило, задаче обработки и поддержки финансовых данных уделяется даже больше внимания, чем необходимо. При реализации корпоративной базы данных большая часть работы может быть централизована и автоматизирована. Однако важно понимать, что особый акцент на финансовых показателях ведет к «несбалансированной» ситуации в отношении других перспектив. Поэтому, возможно, стоит учитывать и дополнительные финансовые данные, такие как оценка риска и данные сравнения затрат и результатов.

Система сбалансированных показателей строится на основе ключевых концепций, разработанных в предыдущих управленческих методиках, таких как полное управление качеством (Total Quality Management, TQM), включающих:

- качество, определяемое клиентом;
- постоянное совершенствование;
- расширение полномочий сотрудников;
- самое главное: основанное на измерениях управление и поддержку обратной связи.

В традиционной промышленной деятельности все «подчинялось» двум словам: «контроль качества» и «отсутствие дефектов». Чтобы защитить клиентов от некачественной продукции, предпринимались серьезные меры по проверке и тестированию на поточной линии.

Основная проблема при таком подходе, как указывает Деминг (Deming), состоит в том, что настоящие причины брака никогда невозможно обнаружить, и при этом всегда будет сохраняться некоторая неэффективность в результате отбраковки. Деминг отметил, что на каждом этапе производства могут возникать небольшие отклонения, причины которых необходимо идентифицировать и фиксировать. Если последнее представляется возможным, значит, существует путь к сокращению количества бракованной продукции и неограниченному повышению качества. Чтобы добиться такого прогресса, необходимо объединить все бизнес-процессы в единую систему с цепочкой обратной связи.

Данные обратной связи будут прорабатываться менеджерами с целью выявления причин отклонений процессов, где часто возникают ошибки. И затем последует принятие соответствующих мер по изменению набора этих процессов. Как и в системе полного контроля качества, сбалансированная система показателей подразумевает обратную связь между внутренними бизнес-процессами и внешними результатами, но кроме того, в ней еще существует еще одно кольцо обратной связи, объединяющее результаты бизнес-стратегий. Таким образом, в ССИ возникает двухконтурное кольцо обратной связи.

Результирующие показатели надо разрабатывать на основе приоритетов стратегического плана, в котором содержатся ключевые факторы развития бизнеса и критерии выбора наиболее интересных для менеджеров показателей. Затем проектируются процессы сбора информации, описывающей эти показатели, и приведения их к численному виду для хранения, отображения и анализа. Лица, принимающие решения, оценивают итоговые значения различных измеряемых процессов и стратегий и контролируют результаты, с тем чтобы правильно управлять компанией и обеспечивать обратную связь.

Следовательно, ценность показателей состоит в том, что они обеспечивают фактическую основу для определения:

- стратегической обратной связи, демонстрирующей лицам, принимающим решения, текущий статус организации по нескольким перспективам;
- диагностической обратной связи с различными процессами для управления изменениями;
- временных тенденций изменения эффективности работы по мере контроля показателей;
- обратной связи между самими методами измерения и выбора контролируемых показателей;

- количественных входных параметров для методов прогнозирования и моделирования для систем поддержки принятия решений.

Цель выполнения измерений состоит в том, чтобы дать менеджерам более ясное представление о работе их компании (по нескольким перспективам) и, следовательно, добиться более мудрых, долговременных решений.

В буклете *Baldrige Criteria (1997)* вновь повторяется концепция управления по факту (*fact-based management*): «Современный бизнес зависит от измерения и анализа результатов его деятельности. Измерения должны основываться на стратегии компании и обеспечивать критические данные и информацию о ключевых процессах, выходных параметрах и результатах. Данные и информация, необходимые для оценки и повышения степени эффективности функционирования, бывают самого разного типа, в том числе: о клиентах, продуктах и эффективности предоставления услуг, об операциях, о рынке, конкурентных сравнениях, поставщиках, сотрудниках, расходах и финансах. Анализ влечет за собой использование данных для определения тенденций, перспективных оценок, причин и следствий, которые могут быть не очевидны без его проведения. Данные и анализ полезны для ряда целей компании, в том числе: планирования, оценивания результатов деятельности компании, совершенствования операций, сравнения производительности компании с ее конкурентами или с „оптимальными“ показателями в отрасли».

«Основная идея повышения степени эффективности функционирования подразумевает создание и использование показателей и индикаторов эффективности. Показатели эффективности или индикаторы — это измеряемые характеристики продуктов, услуг, процессов и операций, которые компания использует для отслеживания и повышения производительности. Показатели и индикаторы нужно выбирать с тем, чтобы оптимально представлять факторы, которые ведут к повышению эффективности работы с клиентами, выполнения операций и финансовой деятельности. Полный набор показателей или индикаторов, связанных с эффективностью клиентов и/или компании, представляет собой хорошую основу для согласования всех действий компании с ее целями. За счет анализа данных контролируемых процессов показатели или индикаторы можно оценивать и изменять, чтобы добиваться достижения этих целей».

Система Нортон и Кэплена позволяет менеджерам увидеть бизнес в четырех проекциях, другими словами, она предлагает ответы на четыре основных вопроса (см. рисунок 6):

- Какими видят нас наши клиенты?
- В чем состоит наше преимущество?
- В состоянии ли мы продолжать создавать и увеличивать потребительскую стоимость и стоимость компании?
- Насколько привлекательны мы для своих акционеров?

В ССП сохранены финансовые показатели. При этом они дополнены опережающими индикаторами (*leading indicator*), которые отражают факторы, влияющие на результаты финансовой деятельности. С помощью ССП руководство может пристально следить за различными аспектами деятельности организации и условиями экономической среды.

Сбалансированная система оценочных индикаторов Нортон и Кэплена

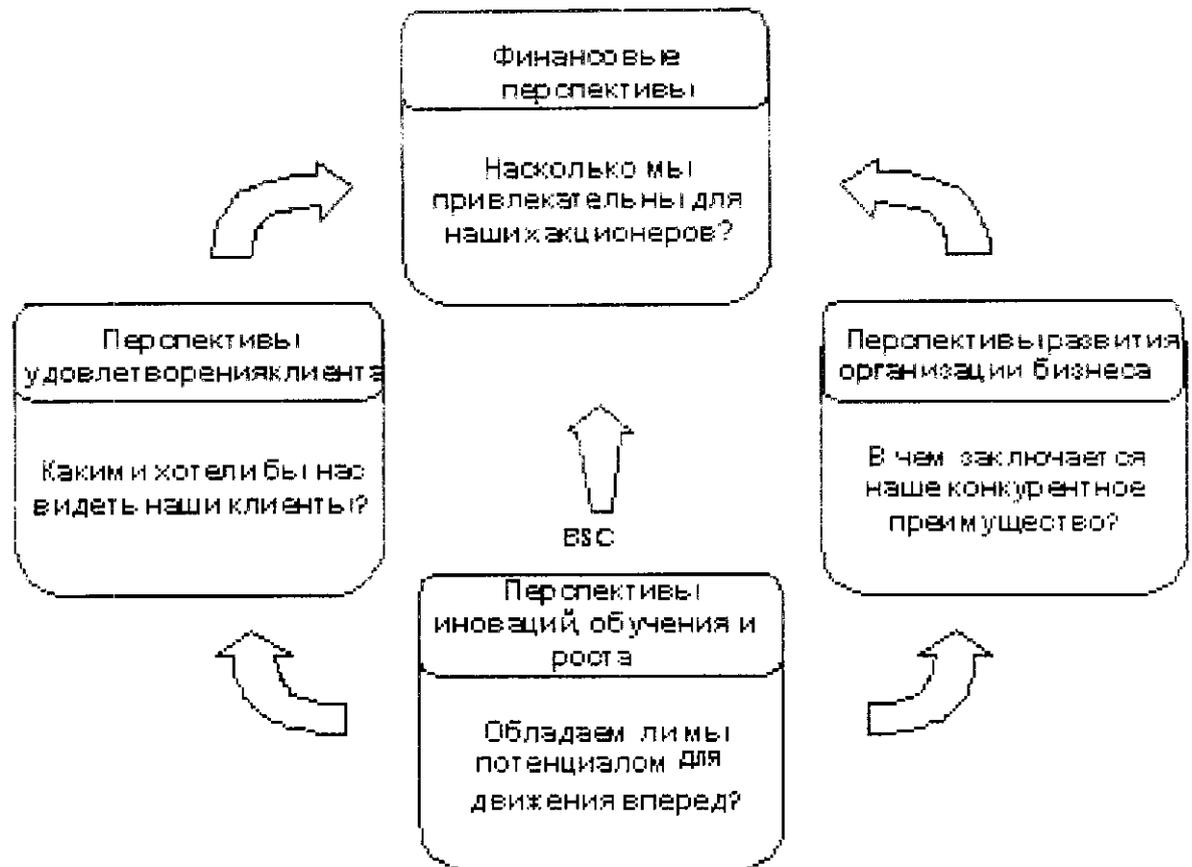


РИСУНОК 6

Здесь можно провести аналогию с пилотом, который во время полета наблюдает за показателями на различных инструментальных панелях. Личные исследования автора показывают, что между опережающими индикаторами эффективности за текущий год и запаздывающими индикаторами (lagging indicator) — финансовыми показателями — на следующий год существует положительная связь. Это означает, что финансовое будущее компании можно надежно прогнозировать, а ожиданиями инвестора — управлять досрочно, контролируя определенные нефинансовые индикаторы.

После того как менеджеры передают свое представление о будущем организации, заинтересованные лица могут совместными усилиями реализовать это видение, стараясь повысить ключевые показатели эффективности, например, добиться сохранения клиентов или сокращения расходов на производство.

Сбалансированная система показателей помогает согласовать интересы сотрудников на различных уровнях внутри организации, направляя их внимание на один и тот же набор индикаторов. В некоторых случаях, такое согласование выполняется явно, путем разработки ССП для отдельных подразделений или сотрудников на основе корпоративной системы сбалансированных показателей. В идеале, ССП показывает, есть ли в компании подготовленные и заинтересованные сотрудники (направление развития и обучения), эффективны ли процессы (операционное направление), довольны ли

клиенты (клиентское направление). Положительные опережающие индикаторы приводят к высокой финансовой эффективности в долгосрочной перспективе.

К сожалению, у ССП есть и негативная сторона. Как и любая технология управления, она должна быть адаптирована к конкретным условиям. Например, отраслевые и культурные различия между Америкой и Казахстаном не позволяют просто так перенести ССП, разработанную для металлургической компании в Хьюстоне, в компанию по экспорту в Павлодаре.

Есть немало примеров иностранных компаний, которые сначала пытались продублировать американские системы сбалансированных показателей, взятые из тех же отраслей. Не удивительно, что различия как во внешних бизнес-условиях, так и во внутренних методах управления вызвали непреодолимые проблемы на этапе реализации. Эти компании в конце концов пришли к тому, что пересмотрели свои подходы к корпоративному управлению эффективности и переработали ССП.

Многие другие фирмы столкнулись с трудностями при сборе данных по внутренним процессам, так как они еще не были формализованы или задокументированы.

Еще серьезнее то, что неправильное использование ССП, возможно, спровоцировало разразившийся скандал с интернет-магазинами. Концепция сбалансированной системы показателей уводит организаторов от одностороннего представления, опирающегося на традиционные учетные данные. Однако в некоторых случаях показатели финансовой эффективности вероятно забываются как менеджерами, так и фондовыми аналитиками и инвесторами, так как они слишком увлекаются возможностью удовлетворить клиентов и увеличить нематериальные ресурсы.

Так, Web-сайт Amazon.com был глобальной рекламной площадкой для online-продавцов, которые ставили своей целью рост доходов. Они готовы были преодолевать любые расстояния для удовлетворения и сохранения своих клиентов, даже если это приводило к потере денег при каждой операции. Многие другие интернет-магазины, такие как adMart в Гонкоге, приняли такую же философию бизнеса, которая оказалась неприемлемой.

Можно сделать вывод, что сбалансированная система показателей выходит за рамки финансовых параметров, она полностью от них не отказывается. Само название концепции отражает попытку учесть набор показателей, где сбалансированы как кратковременные, так и долгосрочные цели, финансовые и нефинансовые показатели, запаздывающие и опережающие индикаторы, внутренние и внешние перспективы эффективности.

Тем не менее, получение доходов остается главной целью любого частного бизнеса. Очень важно выбрать показатели, касающиеся клиентов, процессов и развития, — они становятся опережающими индикаторами финансового успеха.

Сбалансированная система показателей помогает менеджерам обратить внимание на самые важные моменты. Десятилетний опыт ее использования показывает, что для каждой отрасли и компании есть свои особенности, зависящие от ресурсов и конкурентного положения. Поэтому менеджерам нашего региона необходимо выделить главные моменты, характерные именно

для их организации, и тогда можно будет направить все усилия на повышение эффективности в самых необходимых направлениях.

Типовой пример ССП приведен на рисунке 7.

В современной оценке эффективности деятельности в качестве методической основы расчета всех финансовых показателей используется методика КОМФАР (COMFAR), разработанная в 1978 году входящей в ООН организацией по проблемам развития ЮНИДО (UNIDO) (см. таблица 10). Показатели, описанные в ней, охватывают перечень финансово - аналитических коэффициентов, которые используются менеджерами компаний всего мира. Эти коэффициенты основаны на информации, представленной в финансовых отчетах компаний за любой период времени. Именно они позволяют количественно оценить финансовые результаты бизнес – единицы.

Таблица 10

Финансовые показатели оценки эффективности бизнеса

1. Показатели доходности	3. Показатели платежеспособности предприятия (коэффициенты левериджа)
Рентабельность активов (ROA)	Уровень долговых обязательств (DAR)
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Леверидж собственного капитала (DER)
Рентабельность чистых активов (RONA)	Уровень долгосрочных обязательств (DTC)
Рентабельность долгосрочных инвестиций (ROI)	Мультипликатор собственного капитала (EM)
Рентабельность суммарного инвестированного капитала (ROIC)	Коэффициент покрытия процентных выплат (TIE)
Коэффициент валовой прибыльности (GPM)	4. Показатели ликвидности Коэффициент быстрой ликвидности (QR)
Рентабельность операционной прибыли (OPM)	2. Показатели деловой активности (эффективность оборота)
Рентабельность чистой прибыли (NPM)	Индекс оборачиваемости товарно-материальных запасов (IT)
Чистая прибыль на одну акцию (EPS)	Оборачиваемость дебиторской задолженности (RT)
Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E)	Средний период оборачиваемости (CP)
Коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B)	Коэффициент оборачиваемости активов (TAT)

Сбалансированная система оценочных индикаторов Нортон и Кэплена, не единственная зарекомендовавшая себя эффективной система управления организацией с помощью оценочных индикаторов.

Пример сбалансированной системы показателей

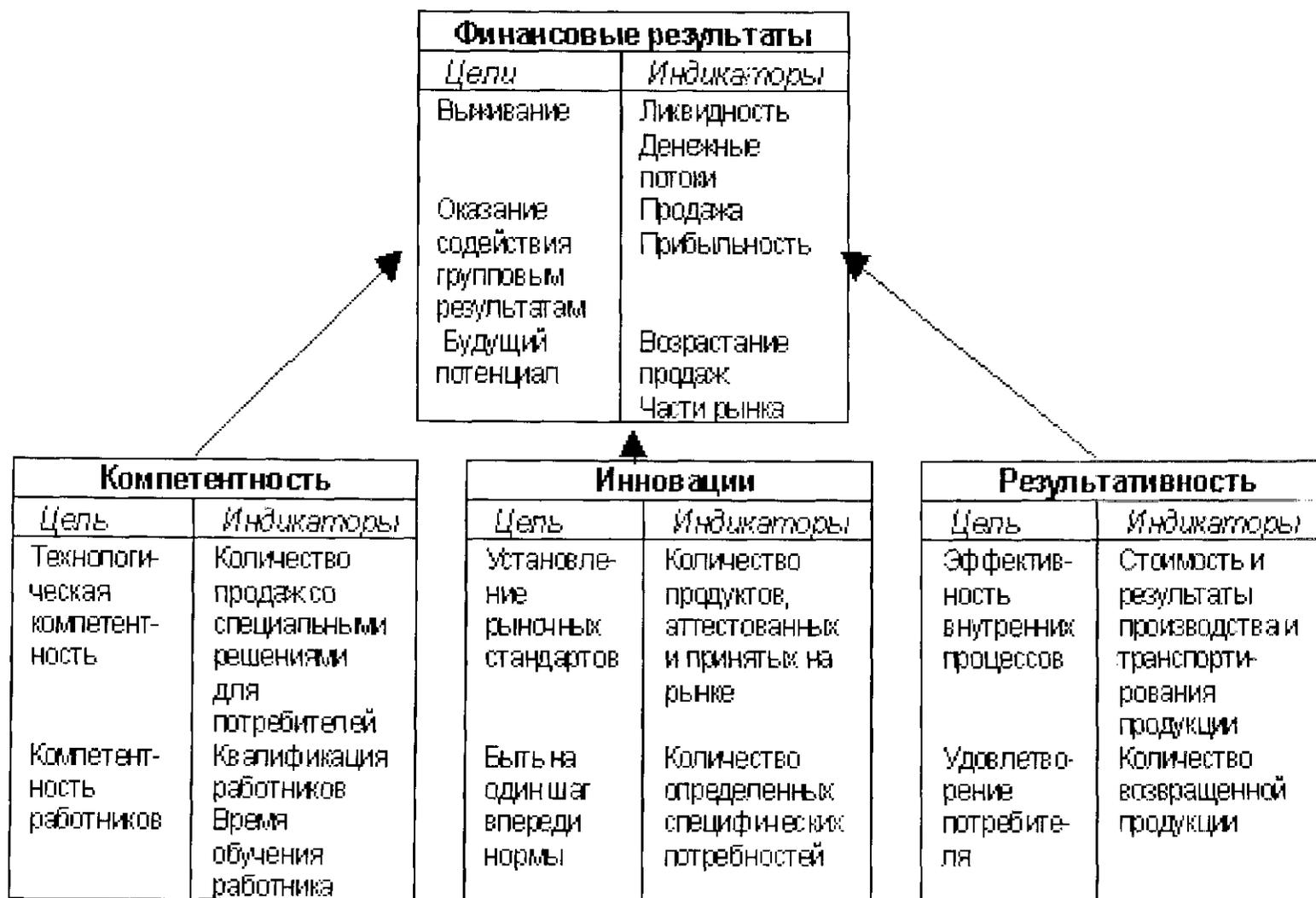


РИСУНОК 7

Кроме того, этот инструмент "покрывает" только 75% показателей Award Baldrige Criteria. Ниже представлена система, использование которой может компенсировать недостатки системы Нортон и Кэплена: пирамида результативности Линча и Кросса.

Пирамида результативности Линча и Кросса



РИСУНОК 8

Пирамида результативности представляет собой подход, позволяющий четко определить цели и описать их характеристики на каждом уровне управления бизнесом. С помощью этого инструмента можно обнаружить все взаимосвязи между ключевыми элементами, влияющими на успешность бизнеса, а также определить, кто в организации несет ответственность за каждый из этих элементов.

Использование описанных международных технологий оценки эффективности деятельности предприятий дает представление о богатстве и широте методик, позволяющих выявить факторы устойчивого экономического роста на уровне фирм. Используя положительный опыт других стран, казахстанские предприятия должны совершенствовать систему менеджмента роста своих компаний.

2 ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1 Характеристика современного состояния и перспектив развития промышленности Павлодарского региона

Павлодарская область, в силу природных и производственных факторов, является одним из важных стратегических объектов экономики Казахстана. Современная структура экономики Павлодарского региона представлена в таблице 11. Основу экономики региона представляют предприятия горнометаллургического комплекса и энергетики, поэтому структура промышленности Павлодарской области характеризуется преобладанием отраслей, производящих промежуточную продукцию (уголь, глинозем, ферросплавы, электроэнергия), удельный вес которых, составляет около 90 % всего объема производства. Доля отраслей, выпускающих конечную потребительскую продукцию, составляет около 10 % общего объема. При этом продолжается увеличение импорта машин, оборудования и транспортных средств, металлургической и химической продукции.

С целью региональной структуризации в Павлодарской области разработана и приводится в действие Индустриальная стратегия области на период до 2010 года, приоритетами которой являются:

- развитие отраслей и производств, выпускающих продукцию с высокой инновационной рентой; привлечение новых форм инвестиций;
- развитие малого предпринимательства;
- развитие отраслей, выпускающих импортозамещающую продукцию, производств по переработке сельскохозяйственной продукции;
- совершенствование организационно-правовых форм предприятий и производственного менеджмента.

Таблица 11

Общая характеристика структуры экономики Павлодарской области

Индикатор	Характеристика индикатора
Региональная структура экономики	развитый район
Отраслевая структура экономики	-тяжелая промышленность (угледобыча; электроэнергетика; нефтехимия и нефтепереработка; цветная металлургия; машиностроение); - пищевая промышленность; - легкая промышленность и строительство.
Формы взаимосвязи между отраслями	- горизонтальные; - вертикальные; - смешанные; - универсальные.
Формы собственности	- государственная; - частная;

Продолжение таблицы 11

Индикатор	Характеристика индикатора
Формы собственности	- коллективная; - собственность общественных организаций
Индикатор	Характеристика индикатора
Социальная структура	- структура занятости по отраслям; - дифференциация доходов различных групп населения.
Внешнеэкономическая структура	- экспорт (глинозем, ферросплавы, уголь, бензин, ТНП); - импорт (комплектующие: сырье и материалы для нефтепереработки; ТНП и медикаменты из стран ближнего и дальнего зарубежья)
Рыночная инфраструктура	- инвестиционные компании и фонды; - пенсионные фонды; - банки второго уровня; - фирмы по оценке и реализации недвижимости; - фирмы по консалтингу; - лизинговые компании; - торговые организации; - прочие предприятия (парикмахерские, модельные салоны и ателье, прачечные, игорные заведения, рестораны)
Структура инвестиций	- инвестиции за счет собственных источников фирм (87,1 % всех источников на 01.01.04 г.); займы по кредитным линиям в рамках Программ ЕБРР, МБРР, АБР, КФР.

Достижение целей стратегии запланировано на три временных этапа:

- первый этап - 2003 - 2004 годы;
- второй этап - 2005 - 2007 годы;
- третий этап - 2008 - 2010 годы.

В результате реализации стратегии предполагается укрепить три крупных промышленных комплекса: топливно-энергетический комплекс, металлургию и машиностроение, химию и нефтехимию. Развитие этих комплексов должно положительно отразиться на состоянии бюджета, оказать значительный мультипликативный эффект для становления малого и среднего бизнеса, а также иных сфер деятельности (транспортно-коммуникационного комплекса, стройиндустрии и т.п.).

Важнейшим фактором реализации Индустриальной стратегии области на период до 2010 года является активизация инвестиционной и инновационной деятельности. Для этого, в первую очередь, создан Банк данных инвестиционных и инновационных проектов, проводимых или планируемых к реализации предприятиями всех форм собственности.

В соответствии с планом мероприятий на 2003-2005 годы по реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 года, утвержденным постановлением Правительства Республики Казахстан от 17.07.2003 года №712-1 /8/ и Индустриальной стратегии области на период до 2010 года разработана Программа индустриально-инновационного развития области на 2004-2006 годы.

Главной целью этой программы является обеспечение устойчивого роста промышленного производства конкурентоспособной продукции, внедрение наукоемких и ресурсосберегающих технологий.

Для реализации поставленной цели предусмотрено решение следующих задач:

- осуществление мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению действующих производств;
- государственная поддержка инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание новых высокотехнологических производств и производств, обеспечивающих высокую добавленную стоимость;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая информационное обеспечение, экспертизу, производственно - технологическую поддержку, систему сертификации и продвижения разработок;
- развитие научно-технического и кадрового потенциала и подготовка кадров, в том числе высшей квалификации по приоритетным направлениям.

В случае успешной реализации региональных программ Павлодарская область сможет повысить собственную деловую активность, инвестиционную привлекательность и обеспечить устойчивый экономический рост.

Мировая теория устойчивого развития выработала ряд специальных критериев, посредством которых можно оценить уровень регионального развития.

Одним из таких показателей можно назвать интегральный ранговый показатель оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона, РИПо /12/.

$$\text{РИПо} = \sum_{i=1}^n \text{РЭО}_i * \text{ЗЭО}_i, \quad (6)$$

где РИПо - интегральный ранговый показатель оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики;

РЭО_i – средний ранговый показатель по рассматриваемому элементу оценки отрасли;

ЗЭО_i – значимость соответствующего элемента в общей оценке отрасли, выраженная десятичной дробью.

Опрос менеджеров промышленных компаний позволил установить значимость отдельных элементов при расчете рангового показателя:

- уровень среднеотраслевой рентабельности предприятий отрасли – 65 %;
- уровень перспективности развития отрасли – 20%;
- уровень отраслевых инвестиционных рисков – 15%.

Субъективность такой оценки обусловлена составом и квалификацией экспертов, а также периодом проведения экспертного опроса. Несмотря на недостатки, описанный метод позволяет выделить четыре группы отраслей, сформированные по признаку инвестиционной привлекательности и экономической устойчивости:

- приоритетные отрасли;
- отрасли с высоким уровнем развития;
- отрасли со средним уровнем развития;
- отрасли с низким уровнем развития.

Современное состояние по отраслям экономики Павлодарского региона можно охарактеризовать следующим образом:

а) Горнодобывающая промышленность. В рамках отраслевой программы "Уголь Экибастуза" на разрезе ТОО "Богатырь Аксес Комир" внедрен в эксплуатацию забойный перегружатель, обеспечивающий усреднение угля; продолжаются работы по переводу железнодорожного транспорта на электротягу; произведена реконструкция конвейерно-железнодорожного комплекса. На разрезе Восточный АО "Евразийская энергетическая корпорация" усовершенствована технология производства буровзрывных работ; продолжаются работы по электрификации железнодорожного транспорта, строительству системы открытого водоотлива.

б) Металлургия. В АО "Алюминий Казахстана" ведутся работы по автоматизации технологических процессов печей кальцинации; осуществляется комплекс мероприятий направленных на улучшение характеристик глинозема и увеличению его производства до 1,5 миллионов тонн в год. Наряду с этим, проводится комплекс научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по расширению рудной базы, увеличению объема выпуска глинозема и улучшению его качества на действующем производстве. По проекту "Строительство завода по производству первичного алюминия" определен инвестор, строительство завода планируется начать в 2004 году.

На Аксуском заводе ферросплавов создан инженерно-инновационный центр, завершена организация нового серийного производства специальных электродов различных марок, производственной мощностью 1200 тонн в год. Кроме этого, планируется строительство фабрики по производству хромрудных окатышей проектной мощностью 200 тысяч тонн в год. Хромрудные окатыши будут использоваться при производстве высокоуглеродистого феррохрома.

В ПФ ТОО «Кастинг» реализуется проект по производству сортового проката, ведутся строительные-монтажные работы для производства строительной арматуры и мелкосортного проката.

в) Нефтехимия. В АО "Павлодарский нефтехимический завод" осуществлена реконструкция битумной установки для улучшения качества битумов, установки депарафинизации по увеличению производства зимнего топлива.

В АО «Каустик» разработан инвестиционный проект хлор - щелочного производства, направленный на развитие высокотехнологичной химической отрасли и импортозамещение, что соответствует индустриально-инновационной стратегии государства. По результатам рассмотрения на

заседании Рабочей группы в Министерстве индустрии и торговли РК настоящий проект АО «Каустик» был одобрен и рекомендован для кредитования через АО «Банк Развития Казахстана».

В ближайшее время планируется развитие металлообработки, машиностроения, телекоммуникации, химической и пищевой промышленности. На данном этапе сформирован портфель бизнес-планов, включающий около пятидесяти инвестиционных проектов на сумму почти один миллиард долларов США.

г) Машиностроение. В машиностроительной отрасли имеются производственные мощности, оснащённые оборудованием и технологиями для производства механической обработки металлов, штамповки, сварки, сборки, окраски и обеспечивающие выпуск современных машин и оборудования. Оборудованные лаборатории обеспечивают контроль качества материалов и готовой продукции. На многих предприятиях машиностроения сохранены производственные мощности по изготовлению товаров народного потребления, что при определенных условиях позволит восстановить выпуск, а также развить производство новых видов товаров с улучшенным качеством и потребительскими свойствами.

Перспективными направлениями развития машиностроительной отрасли являются: производство нового поколения сельскохозяйственной техники и оборудования для переработки сельхозпродукции, грузоподъемного оборудования, судостроение, электротехническое машиностроение.

В АО «Казахстантрактор» разработан инвестиционный проект организации производства трансмиссий для тракторов Т-95, ДТ-75МЛ, ДТ-75Т, Т-90П. После получения положительных отраслевых заключений Министерства индустрии и торговли и Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан проект передан на рассмотрение в АО «Банк развития Казахстана» для решения вопроса выделения предприятию кредита. В дальнейшем планируется создание совместного производства трансмиссий с Омским ГУП «Сибзавод».

В ТОО «Казэлектромотор» организуется производство импортозамещающей продукции – электродвигателей асинхронного типа общепромышленного назначения.

д) Телекоммуникации. Эффективное экономическое развитие невозможно без адекватного качества информационной, телекоммуникационной и транспортной инфраструктуры. Соответствие этих элементов инфраструктуры мировому уровню само по себе является важнейшим фактором конкурентоспособности экономики региона.

По территории Павлодарской области проложена магистральная волоконно-оптическая линия, что позволяет увеличить число каналов, улучшить качество работы и скорость соединения по междугородней и международной связи.

АО «Казэнергосеть» планирует дальнейшее развитие производства кабельно-проводниковой продукции.

е) Транспорт. Приоритетом в развитии транспорта стало создание эффективного и технологически обновленного транспортного комплекса. В этом направлении начата электрификация железнодорожного пути Павлодар –

Экибастуз. Наряду с положительными тенденциями имеет место отставание объемов услуг, оказываемых железнодорожным транспортом от потребностей промышленности. В частности, острую проблему перебойных поставок железнодорожными вагонами испытывают все предприятия горнометаллургического комплекса области.

ж) Строительство. Характеризуя уровень развития инвестиционной инфраструктуры, важно отметить, что в связи с ростом капитального строительства и развитием ипотечного кредитования в Павлодарской области наблюдается увеличение потребности в продукции строительной индустрии.

В соответствии с разработанными инвестиционными проектами намечено создание новых и расширение действующих производств по выпуску строительных материалов: древесноволокнистых плит МДФ, тротуарной плитки и бордюрного камня, карбамидоформальдегидной смолы КФ-МТ-15, полимернопесчаной черепицы, современного облицовочного камня, лакокрасочной продукции, клееной древесины и оконного бруса, асфальтобетонной смеси и обработки стекла. Сдерживающим фактором роста производства железобетонных изделий, мелкоштучных стеновых блоков является наличие на рынке большого объема строительных материалов бывших в употреблении, которые реализуются по низкой цене.

Открытым для производителей остается рынок строительных материалов по таким позициям, как битумные, дегтевые, кровельные, гидроизоляционные мастики холодного и горячего отверждения, герметики на основе нефтепродуктов и прочие.

Переработка сельскохозяйственной продукции. В настоящее время в связи со стабилизацией и наращиванием объемов производства в аграрном секторе появилась возможность в возобновлении перерабатывающих предприятий области, производственный потенциал которых позволяет обеспечивать 90% потребности населения в продуктах питания собственного производства, за исключением традиционно ввозимых (чай, сахар, рис).

В целях качественного обновления ресурсной базы агропромышленного комплекса, внедрения биотехнологий (в том числе генной инженерии) и интенсивных технологий обеспечивается функционирование дистрибьюторского центра, двенадцати племенных заводов и репродукторов, пяти элитных хозяйств, семи базовых семеноводческих хозяйств и машиноиспытательной станции.

Для изучения продовольственного рынка проводится паспортизация всех объектов переработки и заготовительных пунктов. Исследования позволят прогнозировать на среднесрочный период продовольственный рынок, в том числе сырьевой по ассортименту и объемам, в соответствии с национальными нормами потребления и изменением покупательских предпочтений, что послужит основой разработки плана технологического обновления отрасли на 2004-2006 годы.

и) Инновационная инфраструктура. Предусматривается создание целостного комплекса, охватывающего весь цикл осуществления инновационной деятельности, начиная с генерации новых научно-технических идей и их отработки и заканчивая выпуском и реализацией созданной

наукоемкой продукции. Основными элементами инновационной инфраструктуры являются: региональный инновационный центр, региональный университетский комплекс (РУК), учебные центры. В перспективе будет создан технопарк, в его состав войдут крупные компании, высшие учебные и научно-исследовательские учреждения. Это обеспечит максимальное приближение технопарка к решению конкретных задач развития отраслей промышленности. переориентации их на выпуск новой наукоемкой продукции.

Одним из ключевых моментов в развитии экспортно-ориентированных производств является обеспечение качества товарной продукции мирового уровня. Для внедрения системы качества необходима государственная поддержка предприятий в проведении сертификационных работ. По этой причине в настоящее время проводятся бесплатные семинары и курсы для подготовки менеджеров по вопросам качества, льготное кредитование предприятий на проведение сертификационных работ, освещение в СМИ отечественного и международного опыта применения стандартизации для повышения качества и безопасности продукции, экономической эффективности стандартизации. Для стимулирования отечественных предприятий организованы региональные конкурсы на соискание премий “За достижения в области качества” и “Лучшие товары Казахстана”.

Характеризуя инвестиционную привлекательность и экономическую устойчивость отраслей экономики Павлодарской области, можно отметить, что наиболее привлекательными для вливаний капитала по-прежнему остаются металлургическая и нефтехимическая отрасли, а также горнодобывающая промышленность, которой принадлежат 18% всех инвестиций в основной капитал за 2004 год /9, стр. 34/.

Структура инвестиций Павлодарской области по видам экономической деятельности за 2004 год

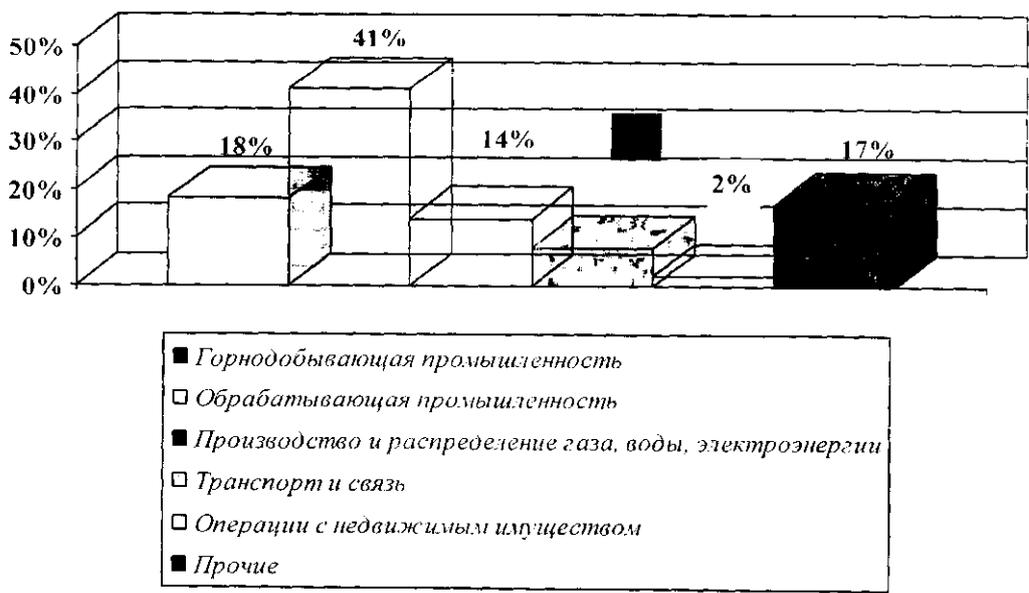


РИСУНОК 9

Указанные отрасли можно включить в первую и вторую группы, ранжированные по степени инвестиционной привлекательности. В основном, это обусловлено высоким уровнем среднеотраслевой рентабельности предприятий этих отраслей. В состав третьей группы, куда относятся отрасли со средним уровнем инвестиционной привлекательности, можно включить машиностроение, строительство, переработку сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, напрашивается вывод, что реализация инвестиционных проектов и описанных выше специальных программ, позволит решить такие региональные проблемы, как:

- сырьевая направленность товарного производства;
- ограниченность отраслей обрабатывающей промышленности в обеспечении сырьем и комплектующими изделиями отечественного производства;
- нарастающий износ основных фондов в отраслях экономики, не входящих в горнометаллургический комплекс;
- общая техническая и технологическая отсталость предприятий;
- ограниченные связи науки с производством и отсутствие действенных механизмов доведения научно-технологической продукции до уровня товара;
- отсутствие гибкой системы подготовки и переподготовки специалистов и рабочих кадров.

Помимо инвестиционной и инновационной характеристики экономического развития региона, необходимо сделать акцент на анализе финансов предприятий, так как именно они дают наглядную цифровую картину о результативности принимаемых решений на внутрифирменном и областном уровнях.

В таблице 12 представлены данные Управления комитета по работе с несостоятельными должниками МФ РК по Павлодарской области /9/.

Таблица 12

Удельный вес прибыльных и убыточных промышленных предприятий в процентах от общего числа отчитавшихся, %

Тип предприятий	Удельный вес в процентах от общего числа отчитавшихся по годам				
	1993	1994	1995	1996	1997
прибыльные	98,4	88,6	82,6	68,7	64,5
убыточные	1,6	11,4	17,4	31,3	35,5

Продолжение таблицы 12

Удельный вес в процентах от общего числа отчитавшихся по годам					
1998	1999	2000	2001	2002	2003
52,4	50,5	59,8	50	53,7	59,9
47,6	49,5	40,2	50	46,3	40,1

Эта информация может быть дополнена сведениями Павлодарского Управления статистики, которое расшифровывает структуру средних и крупных предприятий по финансовым результатам за период 1999 -2002 годы. Как видно из таблиц 12, 13, наблюдается превышение числа прибыльных предприятий над убыточными, хотя примерный показатель 40% убыточных предприятий – это негативная характеристика системы управления на уровне фирм, допустивших отрицательный финансовый результат хозяйственной деятельности.

Таблица 13

Группировка средних, крупных предприятий и организаций Республики Казахстан, Павлодарской области по финансовым результатам за 1999-2002 гг

Годы	Предприятия, получившие доход			Предприятия, получившие убыток		
	Количество предприятий	Удельный вес от общего количества, %	Доход, млн. тенге	Количество предприятий	Удельный вес от общего количества, %	Убыток, млн. тенге
Республика Казахстан						
1999	3182	52,2	252798	2910	47,8	151290
2000	2629	55,6	509479	2100	44,4	87435
2001	2648	57,8	437556	1933	42,2	83754
2002	2586	58,1	604933	1863	41,9	92890
Павлодарская область						
1999	141	51,6	24938	132	48,4	18509
2000	124	56,9	13946	194	43,1	10056
2001	112	54,4	11980	94	45,6	9168
2002	117	62,9	16958	69	37,1	10573

Предприятия, находящиеся на близкой стадии к банкротству, либо являющимися таковыми, попадают в поле зрения Управления комитета по работе с несостоятельными должниками МФ РК по Павлодарской области. Оно выступает уполномоченным органом и создано с целью осуществления государственного надзора за проведением процедур банкротства и реабилитационных процедур путем контроля над деятельностью конкурсных и реабилитационных управляющих в соответствии с требованиями Закона РК «О банкротстве».

На 1 февраля 2005 года в режиме реабилитации находились три предприятия Павлодарской области, а именно: АО «Павлодарский химический завод», АО «Речник», АО «Горводокал» (г. Аксу). В 2004 году финансово-экономическое оздоровление через процедуру банкротства прошли свыше четырехсот предприятий Павлодарской области, основную долю которых составили бездействующие предприятия, прекратившие свою деятельность по

причине отсутствия оборотных средств, затруднений по определению рынка сбыта и другим причинам. В 2003 году ликвидировано 37 малых предприятий, одно среднее и одно крупное предприятия.

Проведение реабилитационных процедур на этих предприятиях связано с погашением в течение двух лет кредиторской задолженности, образовавшейся



РИСУНОК 10

на момент введения реабилитации, в соответствии с требованиями статьи 75 Закона РК «О банкротстве» и разработанным планом реабилитации по восстановлению платежеспособности.

В первоочередном порядке удовлетворяются требования граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью; затем погашаются долги по заработной плате и перед бюджетом.

По состоянию на 1 января 2005 года по предприятиям, находящимся в процессе реабилитации, задолженность за причинение вреда жизни или здоровью, возникшая на момент введения процедуры реабилитации, погашена на 93%, по заработной плате — на 85%. Причины неполного погашения

первоочередных долгов связаны с отсутствием кредиторов, а также необходимых реквизитов для перечисления обязательных пенсионных взносов.

По предприятиям, ликвидированным в 2004 году, погашение задолженности за причинение вреда жизни или здоровью составило 80%, по заработной плате – 70%, что в денежном выражении составило сумму свыше 135 млн. тенге. В случае недостатка средств на погашение задолженности за причинение вреда жизни и здоровью граждан используется государственная программа 016 «Возмещение за вред, причиненный жизни и здоровью, возложенное судом на государство в случае прекращения деятельности юридического лица», администратором которой является Министерство труда и социальной защиты населения.

За период деятельности Управления комитета по работе с несостоятельными должниками МФ РК по Павлодарской области по состоянию на 1 января 2005 года на базе ликвидированных предприятий возобновили деятельность 52 организации, на которых создано более чем 8500 рабочих мест.

На уровне экономического роста в Республике Казахстан в качестве положительной тенденции можно назвать сокращение случаев банкротства предприятий стратегического значения для экономики и жизнеобеспечения Павлодарской области.

В целом можно дать положительную оценку экономической политике региона (см. таблицу 14), обозначив ее как имеющую тенденцию к устойчивому развитию.

Детализированная оценка экономической устойчивости Павлодарского региона должна проводиться на уровне конкретных хозяйствующих субъектов. В связи с этим в следующем разделе представлены исследования по двум предприятиям (крупное и среднее), относящимся к металлургии, которая является передовой отраслью нашего региона.

Общая информация о работе с несостоятельными должниками по Павлодарской области



РИСУНОК 11

Таблица 14

Элементы экспертной оценки привлекательности Павлодарского региона (с использованием методики И. А. Бланка)

Наименование оценочного критерия привлекательности региона	Характеристика оценочного критерия	Значение критерия по состоянию на декабрь 2004 г. (по данным Управления статистики Павлодарской области)	
		Республика Казахстан	Павлодарская область
1 Оценка уровня общеэкономического развития региона	Удельный вес региона в валовом внутреннем продукте и национальном доходе страны	100%	17,5%
	Объем промышленной и сельскохозяйственной продукции в расчете на душу населения, тенге на душу населения	18404	20042
	Среднегодовой объем капитальных вложений, млн. тенге (отношение к прошлому году, %)	1037781 (109,8%)	23418 (120,4%)
2 Уровень развития инвестиционной инфраструктуры	Число подрядных строительных организаций	25781	195
	Объем строительных работ, млн. тенге (отношение к прошлому году, %)	389630 (108,6%)	6501 (131,1%)
	Структура инвестиций по источникам*, %:		
	- собственные средства	63,8%	87,4%
	- республиканский бюджет	8,8%	5,5%
- местный бюджет	4,6%	7,1%	
- иностранные инвестиции	22,8%	-	
Удельный вес работающего населения (занятого на предприятиях всех форм собственности)	48,4%	55,29%	
4 Уровень развития рыночных отношений	Удельный вес предприятий частной формы собственности в общем количестве предприятий	82,1%	83,02%
	Удельный вес совместных предприятий с участием иностранного капитала в общем количестве частных предприятий	3,47%	0,86%
5 Степень экономической безопасности	Число экономических преступлений в расчете на тысячу жителей региона	0,76	0,86
	Отношение числа ликвидированных предприятий к числу вновь зарегистрированных в течение года	0,38	0,59

2.2 Анализ финансово - экономической устойчивости объектов промышленности

Известными представителями металлургической промышленности Павлодарского региона являются Аксуский завод ферросплавов филиал АО «ТНК «Казхром» (далее АЗФ), а также Павлодарский филиал ТОО «Кастинг» (далее ПФ ТОО «Кастинг»).

АЗФ построен в 1962 - 1986 гг., имеет в своем составе четыре производственных цеха, 26 мощных электропечей, способных производить разнообразные высококачественные ферросплавы, необходимые для выпуска сталей различных марок.

Постановлением Правительства Республики Казахстан N 1420 от 1 ноября 1995 года "Об индивидуальном порядке приватизации предприятий хромовой промышленности Республики Казахстан "Ермаковский завод ферросплавов" реорганизован в территориально обособленный Филиал "Аксуский завод ферросплавов" акционерного общества "Транснациональная компания "Казхром".

В настоящее время АЗФ АО «ТНК «Казхром» является одним из крупнейших в мире предприятий по производству кремнистых и хромистых сплавов. На сегодняшний день сбыт продукции АЗФ имеет следующую структуру: Индия, Япония, США, Австралия - более 96% всего объема производства сплавов, 3% - Казахстан и страны Прибалтики. Ассортимент выпускаемой продукции представлен следующими сплавами:

- ферросилиций по ГОСТ 1415-78;
- феррохром углеродистый по ГОСТ 4757-91;
- ферросиликохром по ГОСТ 11861-91;
- ферросиликомарганец по ГОСТ 4756-91 и ТУ 650 РК 7614-005-94;
- ферромарганец по ГОСТ 4755-91.

На заводе внедрены и действуют стандарты ИСО серии 9000, серии 14000.

Позиции завода во внешней среде следующие:

- поставщики: Руднинский обогатительный комбинат (Донской ГОК), АООТ "Евразиазиатская энергетическая корпорация";

- потребители: Кузнецкий металлургический и Западно-Сибирский металлургический комбинаты (Россия), «АРМКО» (США);

- конкуренты: Кузнецкий завод ферросплавов.

ПФ ТОО «Кастинг» создан в мае 2001 года на базе литейно-кузнечного цеха бывшего Павлодарского тракторного завода. На предприятии производится переработка вторичного сырья (цветного и черного металла) в сортовую продукцию:

- горячекатаный круглый прокат сечением 40*100мм из углеродистых и низколегированных сталей;

- круглый прокат диаметром 8-32 мм для армирования железобетонных конструкций;

- стальные шары диаметром 40-100 мм для мельничного оборудования.

В перспективе планируется наращивание объемов переработки сырья до одного миллиона тонн в 2006 году, организация трубопрокатного производства в 2007 году.

Позиции ПФ ТОО «Кастинг» во внешней среде следующие:

- поставщики: население и предприятия Казахстана;

- потребители: строительные и машиностроительные, мукомольные предприятия Казахстана, Киргизии, Монголии;

- конкуренты: АО «Вторчермет» (г. Павлодар), АО «Казахмыс» (г. Жезказган, г. Усть-Каменогорск, АО «Казферросталь» (г. Алматы).

Организационная структура управления этих предприятий сформирована на основе механического типа управления имеющего строго иерархическую структуру, которая построена по линейным, линейно – функциональным принципам. В них преобладают тенденции к централизованному принятию решений, жесткий контроль над их исполнением, вертикальные потоки директивной информации, связанной с отдачей приказов и распоряжений, а также отчетами об их исполнении. В целом эти организации ориентированы на систему как синоним упорядоченности, регламентированности, строгой дисциплины.

Результаты специального анкетирования, проведенного на уровне этих предприятий можно обозначить следующим образом.

Таблица 15

Общая характеристика промышленных объектов

Наименование участника статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	ПФ ТОО «Кастинг»
Организационная структура управления		
Наличие в организационной структуре функциональных и штабных подразделений (да/нет):		
- производственно - технический	да	да
- бухгалтерия	да	да
- финансовый	да	нет
- экономического прогнозирования	да	да
- маркетинга	да	нет
- инновационный	да	нет
- информационной обработки информации	да	нет
- техники безопасности	да	да

Продолжение таблицы 15

Наименование участника статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	ПФ ТОО «Кастинг»
Производственно-финансовая структура		
Предприятие как центр финансовой ответственности (да/нет)		
- является дочерним предприятием крупной компании	да	да
- включает в себя крупные основные и вспомогательные подразделения	да	нет
4 Наличие у предприятия центров прибыли, т.е. структурных подразделений, результат работы которых оценивается величиной получаемой и прогнозной прибыли (да/нет)	нет	нет
5 Наличие у предприятия центров затрат, т.е. структурных подразделений ответственных за оптимизацию издержек (да/нет)	нет	нет
6 Наличие у предприятия центров инвестиций, т.е. структурных подразделений, ответственных за выбор источников финансирования и кредитования капитальных вложений (да/нет)	нет	нет
Антикризисный менеджмент		
7 Использование на предприятии специальных приемов диагностики угроз и опасностей (да/нет)	да	нет
8 Регулярное страхование коммерческих рисков (да/нет)	да	нет
Инновационный менеджмент		
9 Освоение нового рынка сбыта (да/нет)	нет	да
10 Проведение/ участие в научно – исследовательских и опытно – конструкторских работах (да/нет)	да	нет
Кадровый резерв		
1 Численность персонала, чел.	6229	2005
2 Число работников финансово – экономической службы, чел.	19	22
3 Средний возраст, лет (сумма возрастов каждого из сотрудников делится на общее число сотрудников)	40	37
4 Средний профессиональный стаж работы, лет (сумма лет работы по специальности каждого из сотрудников делится на общее число сотрудников)	14	6
5 Число работников, продолжающих профессиональное обучение в ВУЗах	154	11

Общие выводы об организационной структуре управления можно сделать следующие:

- предприятия являются филиалами более крупных компаний;
- АЗФ является самостоятельной хозяйственной единицей, включающей основное производство (выпуск ферросплавов), вспомогательное производство, в то время как ПФ ТОО «Кастинг» таковых не имеет;
- продукция АЗФ заняла прочные позиции на рынке. поэтому широкомасштабные работы в освоении новых рынков не проводятся, в то время как вторая фирма еще завоевывает свою нишу;
- менеджеры АЗФ используют приемы прогнозирования и антикризисного управления, в то время как ПФ ТОО «Кастинг» такие подходы к управлению не распространены.

Объяснение последнему заключению можно дать, оценив жизненные циклы организаций (см. рисунок 11), первая из которых на данный момент находится на пике развития, вторая на стадии роста-подъема. Это налагает на каждую из них необходимость разработки собственной стратегии развития.

Этапы жизненного цикла организаций АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром», ПФ ТОО «Кастинг»

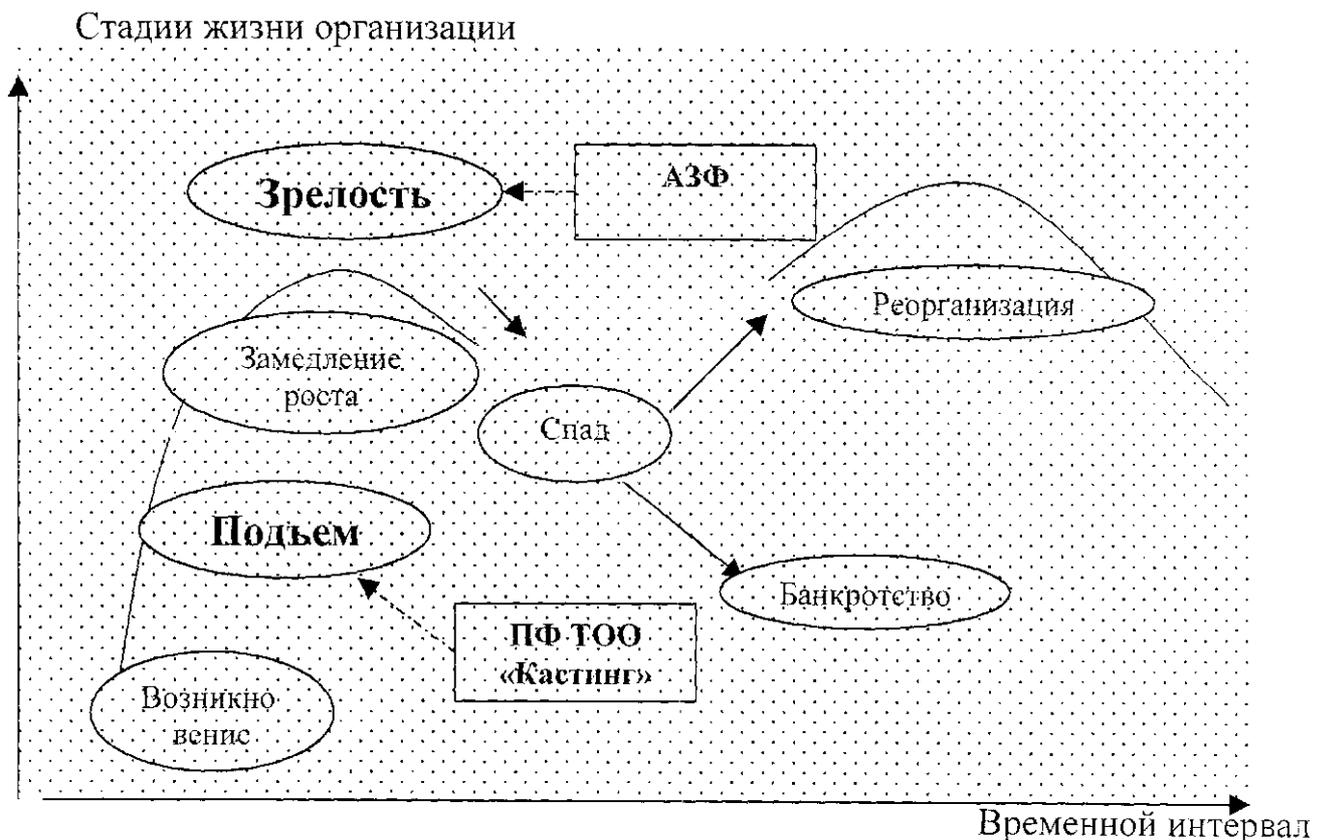


РИСУНОК 11

Особое место в характеристике функционирования и развития предприятий занимает анализ их финансово-экономической устойчивости.

Специально разработанные приемы детерминированного факторного анализа позволят оценить финансовое положение рассмотренных выше

предприятий, дать количественную оценку устойчивости систем управления на этих промышленных объектах.

Все расчеты, приведенные в таблице 1 Приложения А, основаны на достоверной информации.

Общая оценка показателей ПФ ТОО «Кастинг» выглядит следующим образом:

а) Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении ПФ ТОО «Кастинг», увеличилась за 2004 год на 1713672 тысяч тенге, что характеризует масштаб деятельности предприятия и степень его надёжности. Это является благоприятной тенденцией для растущего предприятия, но если проанализировать структуру актива и пассива баланса, то можно выявить за счёт каких факторов произошло это увеличение. В активе баланса произошло увеличение дебиторской задолженности на 22% по сравнению с данными на начало года, на конец года дебиторская задолженность занимает 44% удельного веса в структуре актива баланса. Кредиторская задолженность также увеличилась на 21% и на конец года она стала составлять 43% удельного веса в структуре источников;

б) Величина собственных оборотных средств на конец 2004 года уменьшилась на 127144 тысяч тенге. Так как произошло уменьшение величины собственных оборотных средств, то это значит, что предприятие не сможет свободно маневрировать своими средствами;

в) Коэффициент покрытия общий показывает, сможет ли предприятие погасить свои текущие обязательства за счёт текущих активов. Этот показатель на начало периода составил 1,133 пункта и на конец периода 1,028 пункта, то есть произошло уменьшение на 0,105 пункта. Это вызвано уменьшением денежных средств и собственных оборотных средств;

г) Коэффициент независимости, характеризующий долю собственного капитала в общем объёме источников формирования активов, на начало периода составил 0,669 и на конец периода он равен 0,562, то есть произошло уменьшение данного показателя на 0,107 пункта или на 9,2%. Такое значение коэффициента считается нормальным;

д) Коэффициент соотношения привлечённых и собственных средств показывает, какая часть активов предприятия формируется за счёт заёмных средств или обязательств. Этот коэффициент увеличился на 0,263 пункта по сравнению с началом периода, то есть большая часть активов стала формироваться за счёт заёмных средств, в основном обязательств;

е) В течение года сокращается срок погашения дебиторской задолженности, что свидетельствует об улучшении платежно-расчетной дисциплины. Срок погашения кредиторской задолженности снизился на один день. Одновременно происходит снижение сроков хранения запасов. Эти факторы отразились на сокращении продолжительности операционного и финансового циклов;

ж) Наблюдается тенденция роста показателей рентабельности, что говорит об улучшении эффективности производства, реализации продукции, использования капитала;

В результате проведённого анализа финансов АЗФ выяснилось:

а) Сумма хозяйственных средств за отчетный период возросла на 2,8 млрд.

- тенге, что объясняется, в основном, значительным ростом нормальной дебиторской задолженности;
- б) Коэффициент износа основных средств снизился на 7% что со значительными капиталовложениями в модернизацию и ремонт основных средств, и составил на конец отчетного периода 27%;
- в) Величина собственных оборотных средств уменьшилась на 9,1 млн. тенге;
- г) Высокое значение общего коэффициента покрытия говорит о том, что предприятие может ответить по своим обязательствам за счет текущих активов; при этом коэффициент абсолютной ликвидности снижается, т.е. наблюдается нехватка наиболее ликвидных активов – денег для покрытия срочных обязательств;
- д) Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов составила за отчетный период увеличилась на 0,39 и составила 1,85 на конец отчетного периода;
- е) Маневренность собственных оборотных средств составляет 34 пункта, за счет значительной величины функционирующего капитала и низкой доли абсолютно ликвидных активов в нем;
- ж) Коэффициент независимости на конец 2004 года составил 85% что свидетельствует о высокой доле собственного капитала в хозяйственных средствах предприятия;
- и) Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств составил 0,17. Общее финансовое положение предприятия можно охарактеризовать как достаточно устойчивое;
- к) Более низкие значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости предприятия на конец отчетного периода объясняются некоторой спецификой деятельности предприятия. В соответствии с положением «об Аксуском заводе ферросплавов – филиале ОАО «ТНК Казхром»» (пп. 5-2,5-3,5-6) чистый доход, полученный от деятельности филиала, перечисляется на счет специально созданного фонда филиала, и остается там до решения общего собрания акционеров, которое определяет процент дохода, который будет перечислен на счет АЗФ. На момент составления годовой отчетности за 2004г. такого решения принято ещё не было, а на конец отчетного периода часть чистого дохода полученного от деятельности АЗФ в 2003 году уже поступила на расчетный счет предприятия;
- л) продолжительность оборота средств в расчетах практически не изменилась, оставшись на уровне 48 дней; срок хранения запасов увеличился на один день; срок погашения кредиторской задолженности снизился на два дня. В совокупности это повлияло на незначительное увеличение продолжительности операционного и финансового циклов.
- н) рентабельность продукции и основной деятельности выросла за счет увеличения дохода от основной деятельности;
- о) рентабельность собственного капитала снизилась на 1% и составила 22%. Снижение рентабельности собственного капитала объясняется значительным ростом величины собственного капитала, темп которого превышает темп роста дохода от основной деятельности.

Важной задачей анализа финансово-экономической устойчивости является анализ абсолютных показателей, позволяющих классифицировать финансовое состояние хозяйствующего субъекта по степени его устойчивости.

Согласно расчетам, представленным в таблице 16, можно сделать вывод о том, что ПФ ТОО «Кастинг» испытывает недостаток в собственном оборотном капитале, который направляется на финансирование необходимого объема товарно-материальных затрат. В связи с этим можно сделать вывод о том, что для предприятия требуется более жесткая политика выбора источников финансирования производственной деятельности. Для АЗФ ситуация в данной области может считаться положительной.

Таблица 16

Показатели, характеризующие тип финансовой устойчивости, тыс. тенге

Название показателя	Значение на 01.01.04 г.	Значение на 01.01.05г.	Изменение за год
1. Собственный капитал			
- ПФ ТОО «Кастинг»	6223731	6351534	127803
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	21222793	23452419	2229626
2. Долгосрочные активы			
- ПФ ТОО «Кастинг»	5815167	6070114	254947
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	14437300	16386206	1948906
3. Собственные оборотные средства			
- ПФ ТОО «Кастинг»	408564	281420	-127144
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	7126084	7116977	-9107
4. Долгосрочные кредиты			
- ПФ ТОО «Кастинг»	-	-	-
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	52361	340591	500764
5. Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат			
- ПФ ТОО «Кастинг»	408564	281420	-127144
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	7178445	7457568	279123
6. Краткосрочные кредиты			
- ПФ ТОО «Кастинг»	63950	150950	87000
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	115362	150121	34759

Продолжение таблицы 16

Название показателя	Значение на 01.01.04 г.	Значение на 01.01.05г.	Изменение за год
7. Общая величина основных источников формирования ТМЗ			
- ПФ ТОО «Кастинг»	472514	432370	-40144
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	7293807	7607689	313882
8. Товароматериальные запасы (ТМЗ)			
- ПФ ТОО «Кастинг»	897108	807684	-89424
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	4373372	4725307	351935
9. Излишек(+) или недостаток(-) собственных оборотных средств			
- ПФ ТОО «Кастинг»	-488544	-526264	-37720
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	2752712	2732261	-20451
10. Излишек(+) или недостаток(-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат			
- ПФ ТОО «Кастинг»	-488544	-526264	-37720
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	2805073	2732261	-72812
11. Излишек(+) или недостаток(-) общей величины собственных и заёмных источников для формирования ТМЗ			
- ПФ ТОО «Кастинг»	-424594	-375314	49280
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	2920435	2882382	-38053
12. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости			
- ПФ ТОО «Кастинг»	-1401682	-1427842	-26160
- АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»	8478520	8346904	-131616

2.3 Процедура разработки управленческих решений на основе факторной диагностики финансовых результатов деятельности предприятия

Финансово-экономическая диагностика преследует цель законченности, суть которого состоит в том, что когда рассчитаны все финансовые коэффициенты, сделан горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности и описаны ее особенности характерные для анализируемого периода, необходимо сделать выводы, ради которых, собственно, и были выполнены все указанные выше работы. Представление таких выводов должно быть лаконичным и конструктивным, т.е. направленным на поиск путей улучшения деятельности компании.

В качестве такого представления может быть рекомендован формат так называемого SWOT-анализа. Все множество факторов деятельности компании группируется по четырем областям:

- S (Strengths) – сильные стороны деятельности предприятия,
- W (Weaknesses) – слабые стороны деятельности предприятия,
- O (Opportunities) – возможности предприятия, позволяющие ему улучшить свое положение,
- T (Threats) – угрозы (опасности), с которыми может столкнуться предприятие на пути улучшения своей деятельности.

В рамках каждой группы необходимо сформулировать несколько (не более десяти) лаконичных утверждений – выводов по результатам диагностики. Эти утверждения должны быть связаны с какими-либо показателями или свойствами предприятия. Первые две буквы S и W «отвечают» за текущее состояние предприятия, в то время как две другие O и T связаны с прогнозом состояния предприятия на ближайшую перспективу.

Прагматическая целесообразность SWOT-анализа заключается в том, что он делает попытку конструктивного улучшения результативности деятельности предприятия. На основе этих основных позиций SWOT-анализа менеджмент предприятия должен сформулировать рекомендации по основным направлениям улучшения деятельности. Только тогда процесс диагностики можно считать законченным.

Остановимся на основных положениях финансовой диагностики:

а) Положение 1. Содержание диагностики составляют анализ результатов деятельности предприятия и анализ основных бизнес-процессов предприятия.

б) Положение 2. Финансовые показатели должны анализироваться в комплексе с остальными «нефинансовыми» показателями.

в) Положение 3. Принцип разумной достаточности: Для целей диагностики следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений.

г) Положение 4. Принцип сравнимости: Финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с какими-то другими данными, имеющими отношение к объекту диагностики.

д) Положение 5. Принцип временной согласованности: Финансовая диагностика должна производиться в соответствии с конкретным временным регламентом, например, раз в году производится крупномасштабная

диагностика, а раз в месяц осуществляется мониторинг выборочных финансовых показателей.

е) Положение 6. Диагностика должна оканчиваться лаконичным представлением основных выводов, например, в формате SWOT-анализа.

Для формирования перечня показателей мониторинга, а также разработки системы ранжирования были выделены те стороны деятельности предприятий, которые наиболее важны для собственников, инвесторов, органов управления. К ним относятся:

- эффективность бизнеса;
- рискованность бизнеса;
- долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности;
- качество управления бизнесом.

Предлагаемый подход к мониторингу финансово-экономического состояния предприятий дает комплексную характеристику указанных сторон их деятельности.

Эффективность бизнеса предлагается оценивать с помощью динамики финансовых результатов и показателя рентабельность собственного капитала, который определяется по формуле

$$ROE = NI / E_q = ROA / (1 - D / A), \quad (7)$$

где ROE - рентабельность собственного капитала;

NI - чистая прибыль (прибыль после налогообложения);

E_q - величина собственного капитала (средняя за период);

ROA - рентабельность активов по чистой прибыли;

D - величина заемных и привлеченных средств;

A - величина активов (имущества) или источников

Анализ каждого слагаемого дохода предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности организации.

Анализ финансовых результатов деятельности организации включает:

а) исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ);

б) исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ);

в) изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);

г) исследование влияния факторов на доход (факторный анализ).

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

- абсолютное отклонение;
- темп роста;
- уровень каждого показателя в процентах к доходу от реализации;
- изменение структуры.

Проводим факторный анализ. На сумму прибыли отчетного периода влияют все показатели – факторы, определяющие ее. Методика расчета факторных влияний на доход от реализации продукции включает следующие шаги.

а) Расчет влияния фактора «Доход от реализации».

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. Цены на продукцию АЗФ в 2004 году возросли по сравнению с 2003 годом в среднем на 9,8%. Следовательно, индекс цены составит 109,8, а доход в сопоставимых ценах будет равен 29341490 тысяч тенге.

б) Расчет влияния фактора «Цена».

Для определения степени влияния изменения цены на продукцию на изменение суммы дохода от реализации необходимо сделать следующий расчет:

$$\Delta D^{D(C)} = \frac{\Delta D^C * R_0^P}{100} \quad (8)$$

в) Расчет влияния фактора «себестоимость реализации» (С)

$$\Delta D^{D(C)} = \frac{D_1 * (C_1 - C_0)}{100} \quad (9)$$

г) Расчет влияния фактора «Расходы по реализации» (РР)

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta D^{D(RP)} = \frac{D_1 * (RP_1 - RP_0)}{100} \quad (10)$$

д) Расчет влияния фактора «Общие и административные расходы» (ОАР).

$$\Delta D^{D(OAR)} = \frac{D_1 * (OAR_1 - OAR_0)}{100} \quad (11)$$

Проведем расчеты по данным отчетности АЗФ, полученные данные представим в виде таблицы 17.

Таблица 17

Расчет факторов определяющих доход от реализации

Наименование показателя	Значение показателя
Инфляция за год	5,8
Индекс цены	1,098
Доход в сопоставимых ценах	29341490
Рентабельность продаж	12,6
Увеличение дохода от реализации за счет цены	2875466

Продолжение таблицы 17

Наименование показателя	Значение показателя
Влияние на сумму дохода, дохода от реализации	-61942
Влияние фактора цена	364216
Влияние фактора себестоимость реализации	261142
Влияние фактора расходы по реализации	-103370
Влияние фактора общие и административные расходы	-358129
Совокупное влияние всех факторов	502631

Остальные показатели не оказывают столь существенного влияния на доход, как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить. В данном случае используется метод балансовой увязки, т.к. факторная модель дохода отчетного периода аддитивного вида.

Все показатели нужно разделить на факторы прямого и обратного влияния по отношению к прибыли. На какую величину увеличивается (уменьшается показатель) показатель-фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) доход. Факторы «обратного действия» (расходы) влияют на сумму дохода наоборот.

Таким образом, можно обобщить влияние факторов (см. таблицу 18), воздействующих на доход от реализации и, следовательно, на чистый доход отчетного периода.

Таблица 18

Оценка влияния факторов определяющих доход от основной деятельности

Показатели - факторы	Сумма, тыс. тенге	Оценка влияния
Доход от реализации продукции, работ, услуг	-61 942	-
Изменение цен на реализованную продукцию	364 216	+
Себестоимость реализованной продукции	261 142	-
Расходы по реализации	-103 370	+
Влияние на доход от основной деятельности	502 631	+
Проценты к получению		
Проценты к уплате	-216 072	+
Доходы от не основной деятельности	27 920	+
Прочие операционные доходы		
Прочие операционные расходы		
Прочие внереализационные доходы		
Прочие внереализационные расходы		
Влияние на доход отчетного года	746 623	+

На основании полученных расчетов можно сделать следующие выводы:

- темп роста дохода от реализации продукции не соответствует темпу роста объема реализации, что связано с изменением структуры реализованной

продукции (увеличение удельного веса продукции с относительно низкой себестоимостью а соответственно и низкой ценой), что отрицательно сказалось на доходах АЗФ;

- изменение цен на реализованную продукцию принесло предприятию доход в сумме 364216 тысяч тенге;

- за счет роста цен на сырье доход предприятия снизился на 261142 тысячи тенге;

- темп роста расходов по реализации отстает от роста дохода от реализации, что принесло предприятию дополнительный доход в сумме 103370 тысяч тенге;

- общие и административные расходы снизились по отношению к 2003 году, что позволило предприятию получить дополнительный доход в сумме 358129 тысяч тенге;

- существенное влияние на чистый доход предприятия оказало существенное снижение суммы процентов к уплате, позволившее предприятию увеличить свой доход на 216072 тысячи тенге;

- темп роста доходов от не основной деятельности примерно соответствует темпу роста дохода от основной деятельности, что принесло предприятию дополнительно 27920 тысяч тенге;

Для принятия верного управленческого решения, менеджеру необходимо знать, какие факторы оказали влияние на результаты деятельности предприятия и в какой степени, поэтому оценку оборачиваемости целесообразно осуществлять не по всем оборотным активам, а по отдельным их элементам: оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость денежных средств. Количество дней оборота отдельных элементов оборотных активов само по себе ни о чем не говорит. В нем может отражаться длительность воспроизводственного цикла; кроме того, это количество дней зависит от состояния запасов и дебиторской задолженности. Если имеет место недостаток или излишек запасов, наличие или отсутствие просроченной и безнадёжной дебиторской задолженности, все это отразится на соответствующем снижении или увеличении числа дней оборота по сравнению с условиями, когда запасы равны необходимой потребности, а вся дебиторская задолженность погашается в полном соответствии с договорными условиями.

Значительно большую информацию дает сопоставление оборачиваемости разных элементов оборотных активов между собой, а также оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Уплата долгов дебиторами — это практически источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности медленнее, чем кредиторской, это означает, что у предприятия неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И наоборот, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные средства в обороте в размере, соответствующем разнице числа дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности /10, стр.123/.

На показатели оборачиваемости предприятия и отдельных его составных частей оказывают влияние некоторая совокупность факторов, к ним относят :

- а) изменение объема реализации (анализ данного фактора был проведен в предыдущей части работы);
- б) изменение среднегодовой стоимости актива;
- с) изменение структуры актива.

Для анализа влияния факторов первого порядка на показатели оборачиваемости используем метод цепных подстановок. Большинство показателей оборачиваемости отрицательное воздействие оказало изменение среднегодовой стоимости активов. За счет этого фактора произошло :

- а) увеличение сроков оборачиваемости активов материальных оборотных средств на один день;
- б) срок погашения дебиторской задолженности не изменился;
- в) срок погашения кредиторской задолженности снизился на два дня.

Замедление оборотов было вызвано факторами второго порядка. Здесь следует заметить, что некоторые факторы для одного анализируемого показателя являются факторами второго порядка, а для другого третьего. Например, изменение суммы производственных запасов является фактором второго порядка для коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств, фактором третьего порядка для коэффициента оборачиваемости мобильных оборотных средств и фактором четвертого порядка для коэффициента оборачиваемости всех активов.

На основании расчетов можно сделать вывод, что на снижение показателей оборачиваемости наибольшее отрицательное влияние оказали следующие факторы:

- Изменение суммы производственных запасов;
- Изменение суммы задолженности покупателей и заказчиков;
- Изменение суммы прочих активов.

На оборачиваемость собственного капитала значительное влияние оказал нераспределённый доход, однако это нельзя расценить как отрицательный фактор так как нераспределенный доход является основным источником финансирования развития предприятия.

Оборачиваемость расчетов с кредиторами снизилась на два дня в основном за счет снижения объёма заемных средств.

Рентабельность собственного капитала, показывающая размер чистой прибыли, которая была генерирована собственным капиталом предприятия, характеризует степень привлекательности объекта для вложения средств акционеров. Чем выше данный коэффициент, тем выше прибыль, приходящаяся на акцию, и тем больше размер потенциальных дивидендов.

Размер ROE определяется показателем рентабельности активов ROA (сколько тенге прибыли приносит каждый тенге имущества предприятия). В свою очередь, ROA зависит как от рентабельности продаваемой продукции RS (рентабельность продаж), так и от характеристики деловой активности предприятия TA (оборотность активов).

Оборачиваемость активов во многом определяется рыночными условиями, в которых действует предприятие, и характеризует его успехи в сфере

маркетинга. В большинстве случаев ассортимент продукции, выпускаемой предприятием, жестко регламентируется установленным оборудованием. Далеко не во всех отраслях возможна ситуация, когда при относительно небольших затратах на переналадку оборудования можно свернуть выпуск продукции, не пользующейся рыночным спросом, и перейти на производство товаров, спрос на которые в настоящее время растет. Как правило, для такого маневра требуются значительные капитальные вложения в основные фонды.

Повышения коэффициента оборачиваемости активов можно достичь либо путем увеличения продаж (за счет ценовой конкуренции, повышения качества продукции, послепродажного обслуживания и т. п.), либо путем планомерного уменьшения общей величины активов. Вместе с тем очевидно, что возможности обоих путей ограничены, а их реализация, как правило, требует существенных затрат.

Однако если достичь высокого показателя ROA за счет повышения оборачиваемости не удастся, то предприятие может иметь высокую рентабельность продаж (отношение прибыли к доходам - выручке). При этом данный показатель косвенно характеризует степень производственной управляемости предприятием, поскольку он зависит от себестоимости продукции. Этот показатель увеличивается, если темпы роста выручки опережают темпы роста себестоимости, и уменьшается в противном случае.

Таким образом, показатель рентабельности собственного капитала учитывает как управляемость предприятием, так и его рыночный потенциал. Однако самое главное заключается в том, что он показывает, какую прибыль имеет акционер на каждый тенге вложенных средств.

На основе проведенной диагностики заполним форму SWOT-анализа для АЗФ филиала ТНК «Казхром», в которой объединим основные выводы по проведенным исследованиям (см. таблицу 19).

Таблица 19

Анализ сильных и слабых сторон АЗФ филиала ТНК «Казхром»

S (Strengths) – сильные стороны деятельности предприятия	W (Weaknesses) – слабые стороны деятельности предприятия
<p>-Гибкий технологический процесс производства ферросплавов: FeSi 75, FeSi 45, FeCr, FeMn различных фракций.</p> <p>-Развитая сеть корпоративных связей с промышленными объектами Индии, Японии, США, Австралии</p> <p>-Внедрение стандартов серии ИСО-9000</p> <p>-Выступает центром финансовой ответственности ТНК «Казхром»</p> <p>-Систематический анализ бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности</p> <p>-Превышение значений индикаторов платежеспособности (коэффициент покрытия общий - 3,24), ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности - 0,07), финансовой устойчивости (коэффициент независимости -0,85) над нормативами</p>	<p>-Изношенность основных производственных фондов (27%)</p> <p>-Отставание темпов роста дохода от реализации продукции от темпов роста объема реализации, что связано с изменением структуры реализованной продукции (увеличение удельного веса продукции с относительно низкой себестоимостью, а соответственно и низкой ценой), что отрицательно сказалось на доходах АЗФ</p> <p>-Ограничение свободного формирования производственной и финансовой политики</p> <p>-Отсутствие тесной взаимосвязи и взаимодействия на горизонтальном уровне между структурными подразделениями</p> <p>-Тенденция снижения размера функционирующего капитала, незначительное снижение значения индикаторов платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости</p>
<p>О (Opportunities) – возможности предприятия, позволяющие ему улучшить свое положение</p>	<p>Т (Threats) – угрозы (опасности), с которыми может столкнуться предприятие на пути улучшения своей деятельности</p>
<p>- Расширение номенклатуры выплавляемых ферросплавов</p> <p>- Совершенствование системы управления путем четкой регламентации центров финансового учета и мест возникновения затрат</p> <p>- Расширение сфер применения антикризисного менеджмента</p> <p>- Заключение взаимовыгодных договоров с образовательными учреждениями, банками второго уровня и другими контрагентами</p>	<p>- Появление иностранных конкурентов с более выгодными условиями производства и реализации продукции</p> <p>- Проблемы глобализации экономики</p> <p>- Директивная информация Управления ТНК</p> <p>- Форс-мажорные обстоятельства</p> <p>- Недобросовестность контрагентов</p>

3 РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

3.1 Этапы реализации механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий

Механизм повышения экономической устойчивости предприятий, как описано выше, лежит в трех взаимосвязанных областях принятия управленческих решений:

- антикризисное управление
- управление качеством бизнес-процессов на основе сбалансированной системы показателей
- управление финансовой устойчивостью.

Первый и последний элементы исследованы теоретически в первом разделе диссертации и подтверждаются практическими расчетами и выводами во втором разделе. Второй элемент в большей степени носит теоретический характер в силу недостаточной изученности проблемы на практике. В связи с чем, описан в первом разделе и носит рекомендательный характер для дальнейших исследований.

Этапы внедрения механизма повышения экономической устойчивости можно обозначить следующим образом (см. рисунок 12).

Этапы внедрения механизма повышения экономической устойчивости

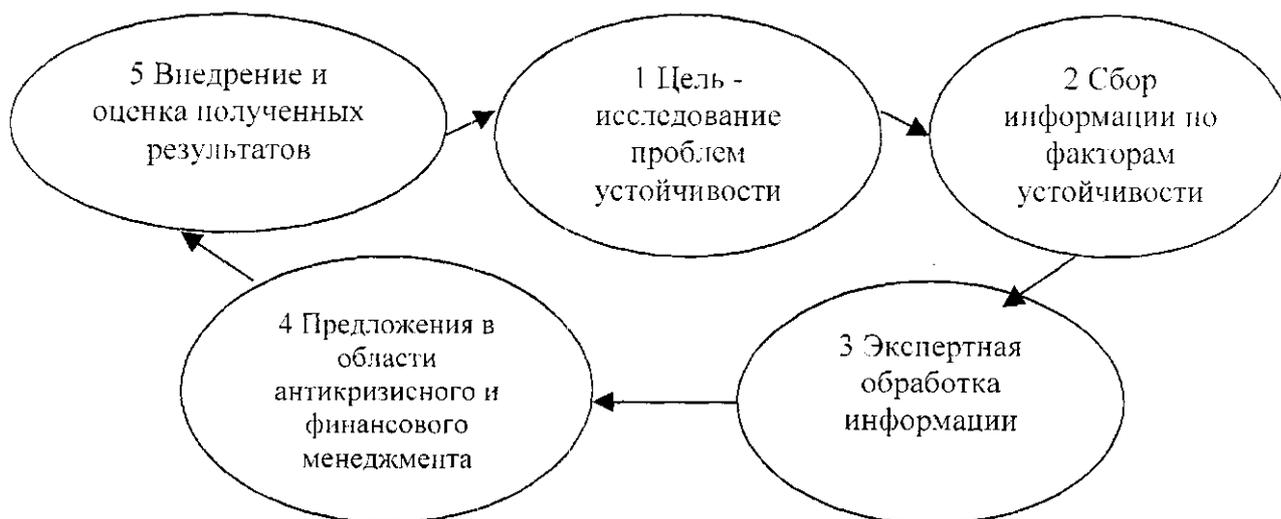


РИСУНОК 12

Одним из начальных этапов разработки такого механизма должна быть экспертная оценка факторов, определяющих экономическую устойчивость предприятия.

Внешние (экзогенные) факторы, представленные в таблице 20, можно условно объединить в три группы:

- международная экономика;
- национальная экономика;

- социальная политика.

Внутренние (эндогенные) факторы, представленные в таблице 21, включают следующие пять условных групп:

- конкурентная позиция предприятия на рынке;
- принципы деятельности;
- маркетинг;
- финансовый менеджмент;
- инновационный менеджмент.

В 2003 – 2004 годах в рамках данной работы были обследованы 12 средних и крупных предприятий Павлодарского региона. К их числу относились промышленные объекты, такие как АО «Павлодарский нефтехимический завод» (нефтепереработка), АО «Алюминий Казахстана» (цветная металлургия), АЗФ филиал ТНК «Казхром» (металлургия), ПФ ТОО «Кастинг» (металлургия), а также представители других отраслей экономики: ТОО «РОМАТ» (медицина), ПФ АО «Пассажирские перевозки» (транспорт), ТОО «Нарык» (торговля), ТОО «Араслан» (строительство) и другие. Обследование заключалось в анкетировании менеджеров этих фирм с целью получения информации о финансово-экономической устойчивости объектов.

На основе собранной информации были получены следующие данные. В качестве примера можно привести анкеты АЗФ филиал ТНК «Казхром», как типичную для наших крупных предприятий.

Если сравнить аналитическую картину экономики АЗФ за отчетный 2004 год с оценкой и прогнозом менеджеров на ближайшую перспективу, то можно сделать оптимистические выводы:

а) Внешние факторы экономической устойчивости предприятия:

- состояние международной политики и экономики оценивается как стабильное;

- ожидаемые поступления валютных кредитов в отрасли обследуемых предприятий будут несколько выше, чем в Павлодарский регион;

- рост производства промышленной продукции и капитальных вложений в следующем отчетном периоде обозначен по максимальному оценочному баллу

- действующая налоговая система и действующая накопительная пенсионная система оцениваются на среднем и ниже среднего уровня.

б) Внутренние факторы экономической устойчивости предприятия:

- доля на рынке производимой продукции/ оказываемых услуг приближается к 45 %;

- профессиональная репутация и имидж предприятия оценена на самом высоком уровне;

- отмечена положительная тенденция диверсификации (разнообразие ассортимента продукции, применяемых технологий) производства продукции/ оказания услуг;

- подчеркивается длительность связей с основными потребителями;

- в составе и структуре имущества преобладает ликвидное;

- ожидается рост уровня рентабельности собственного капитала;

- подчеркивается постоянное повышение квалификации работников предприятий, более половины из которых продолжают учебу в ВУЗах.

Таблица 20

Внешние (экзогенные) факторы экономической устойчивости предприятия (оценка менеджеров АЗФ)

	Наименование фактора	Балльная оценка внешних факторов экономической устойчивости предприятия		
		нижняя граница (1 балл)	экспертная оценка (от 1 до 10)	верхняя граница (10 баллов)
I. Международная экономика	Состояние международной политики и экономики	нестабильное	8	стабильное
	Уровень международной конкуренции на рынке производимой Вами продукции /оказываемых услуг	низкий	8	высокий
	Ваш прогноз динамики обменного курса тенге по сравнению с курсом, определенным на Международной Межбанковской валютной бирже	опережение	5	отставание
	Ваш прогноз поступления валютных кредитов в Павлодарский регион в ближайшие полгода	низкое	7	высокое
	Ваш прогноз поступления валютных кредитов в Вашу отрасль в ближайшие полгода	низкое	8	высокое
	Ваша оценка потенциальной вероятности привлечения в Павлодарский регион иностранных инвестиций	низкая	7	высокая
	Ваша оценка потенциальной вероятности привлечения иностранных инвестиций в Вашу отрасль	низкая	9	высокая
	Степень развитости официального использования торговых марок и технологий известных мировых фирм (франчайзинга) на рынке производимой Вами продукции/ оказываемых услуг	низкая	5	высокая
	Степень развитости сети международных транспортных коридоров	низкая	8	высокая

Продолжение таблицы 20

Наименование фактора		Балльная оценка внешних факторов экономической устойчивости предприятия		
		нижняя граница (1 балл)	экспертная оценка (от 1 до 10)	верхняя граница (10 баллов)
2. Национальная экономика	Ожидаемый рост ВВП региона (отрасли) в постоянных ценах в следующем периоде *	падение более 8%	7	ускорение более 8%
	Рост производства промышленной продукции в следующем периоде**	падение более 7%	10	ускорение более 7%
	Рост капитальных вложений в следующем периоде	падение более 10%	10	Ускорение более 10%
	Рост потребительского спроса в следующем периоде	резкое падение	8	резкое ускорение
	Динамика инфляции в следующем периоде***	рост болсе 10%	6	снижение более 2%
	Действующая налоговая система	чрезмерно высокие налоговые ставки	5	ущадящий налоговый режим
	Динамика ставок ссудного процента	резкий рост	5	резкое падение
3. Социальная политика	Вероятность межрегиональных конфликтов	низкая	1	высокая
	Стабильность администрации региона (отрасли)	без изменений	5	частая смена
	Распределение совокупного дохода в регионе (отрасли)	равномерное	1	резкое расслоение общества
	Уровень предпринимательской активности населения	низкий	7	высокий
	Действующая накопительная пенсионная система	полное отсутствие гарантии по вкладам	4	высокая вероятность получения будущих доходов
	Степень развитости информационно-телекоммуникационной инфраструктуры	низкая	5	высокая

Примечание: Согласно Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы

* - среднегодовой прирост ВВП за 2001-2015 гг. с учетом индустриально – инновационной политики составит 8,8%

** - среднегодовой прирост производства промышленной продукции за 2001-2015 гг. с учетом индустриально – инновационной политики составит 7,5%

*** - удержание среднегодовых темпов инфляции в 2003-2004 гг. в пределах 4-6% и снижение к 2005 году до 3-5%, а в последующие годы до 2-4%.

Таблица 21

Внутренние (эндогенные) факторы экономической устойчивости предприятия (оценка менеджеров АЗФ)

Наименование фактора		Балльная оценка внутренних факторов экономической устойчивости предприятия		
		нижняя граница (1 балл)	Ваша экспертная оценка (от 1 до 10)	верхняя граница (10 баллов)
1. Конкурентная позиция	Доля на рынке производимой Вами продукции/ оказываемых услуг	менее 10%	8	более 60%
	Профессиональная репутация и имидж предприятия	низкие	10	высокие
	Диверсификация (разнообразие ассортимента продукции, применяемых технологий) производства продукции/ оказания услуг	низкая	7	высокая
	Участие Вашего предприятия в экспортных операциях региона (вывоз готовой продукции)	низкое	8	высокое
	Участие Вашего предприятия в импортных операциях региона (ввоз импортного сырья, комплектующих)	низкое	4	высокое
2. Принципы деятельности	Психологический климат в трудовом коллективе	дисбаланс	8	гармония
	Продолжительность связей с основными поставщиками	менее одного года	9	более десяти лет
	Продолжительность связей с основными потребителями	менее одного года	8	более десяти лет
	Длительность производственного цикла	продолжительный	6	короткий
	Экологическая безопасность производства	низкая	6	высокая

Продолжение таблицы 21

Наименование фактора	
3. Маркетинг	Вероятность проблем со сбытом продукции/оказанием услуг из-за роста числа солидных конкурентов
	Вероятность проблем со сбытом продукции/оказанием услуг из-за роста числа недобросовестных конкурентов
	Вероятность повышения цен в ближайшие полгода на Вашу продукцию/услуги за счет улучшения ее качества
	Наличие массовых и целевых рынков сбыта
4. Финансовый менеджмент	Степень компьютерной обработки информации и ведения бухгалтерского учета с использованием новейших прикладных программ
	Состав и структура имущества
	Состав и структура капитала
	Уровень рентабельности Вашего имущества в следующем периоде
	Уровень рентабельности собственного капитала в следующем периоде
5. Инновационный менеджмент	Учеба сотрудников в магистратуре, аспирантуре, получение второго высшего образования
	Собственная разработка программных продуктов
	Участие в реализации приоритетных научно-исследовательских проектах

Балльная оценка внутренних факторов экономической устойчивости предприятия		
нижняя граница (1 балл)	Ваша экспертная оценка (от 1 до 10)	верхняя граница (10 баллов)
высокая	6	низкая
высокая	5	низкая
низкая	5	высокая
малая доля на рынке	7	основная доля на рынке
низкая	9	высокая
преобладает труднореализуемое	8	преобладает ликвидное
преобладает заемный	9	преобладает собственный
резкое падение	7	резкое повышение
резкое падение	7	резкое повышение
менее 30% штата	8	более 70% штата
низкая	8	высокая
низкое	7	высокое

После анализа показателей финансовой устойчивости и обобщения итогов опроса для каждого предприятия разрабатываются предложения в области антикризисного и финансового менеджмента. Для этого можно использовать следующие группы показателей:

- финансовая структура управления;
- показатели прибылей и убытков (финансовые результаты);
- показатели активов и источников их формирования;
- показатели эффективности деятельности предприятия, характеризующие рентабельность его деятельности и доходность вложений;
- показатели устойчивости, характеризующие степень независимости предприятия от внешних источников финансирования;
- показатели платежеспособности, отвечающие на вопрос о том, способно ли предприятие расплатиться с текущими долгами, не наступит ли его банкротство в ближайшее время.

Формирование эффективной финансовой структуры связано с выделением центров финансовой ответственности (ЦФО), центров финансового учета (ЦФУ), мест возникновения затрат (МВЗ).

Такая структура в большей степени характерна для крупных фирм, которые производят и реализуют продукцию. Для каждого из элементов аналогичной финансовой структуры можно произвести оценку финансово - экономической устойчивости, разработать операционный, финансовый, капитальный бюджеты, что будет содействовать развитию организации в целом.

Экономический смысл управления по ЦФО можно раскрыть через следующие функции:

а) Планирование. Каждый ЦФО планирует свою деятельность в стоимостных показателях по статьям, консолидация которых позволяет сформировать соответствующие бюджеты для предприятия в целом. Утвержденный руководителем консолидированный бюджет является директивным планом развития на очередной оперативный период, обязательным для исполнения всеми включенными в него ЦФО.

б) Контроль. Фактическое исполнение своего бюджета ЦФО сравнивают с планом в целях контроля над установленными показателями и предупреждения неблагоприятного развития ситуации как для руководства ЦФО, так и для топ-менеджмента предприятия.

в) Отчетность. По окончании периода ЦФО готовят отчеты о фактическом исполнении бюджета в формате план-фактных отклонений. Все отклонения анализируются, выявляются причины их возникновения, готовятся мероприятия по их устранению.

г) Мотивация. Выполнение бюджета отдельными ЦФО направлено на достижение поставленных целей, для чего устанавливается зависимость материального вознаграждения от соблюдения (несоблюдения) бюджета, которое должно мотивировать руководство и персонал ЦФО добиваться точного исполнения (или улучшения) бюджетных показателей.

Анализ и выводы о финансовых результатах деятельности предприятия должны содержать подробные ответы на этот перечень вопросов.

Элементы финансовой структуры современного предприятия

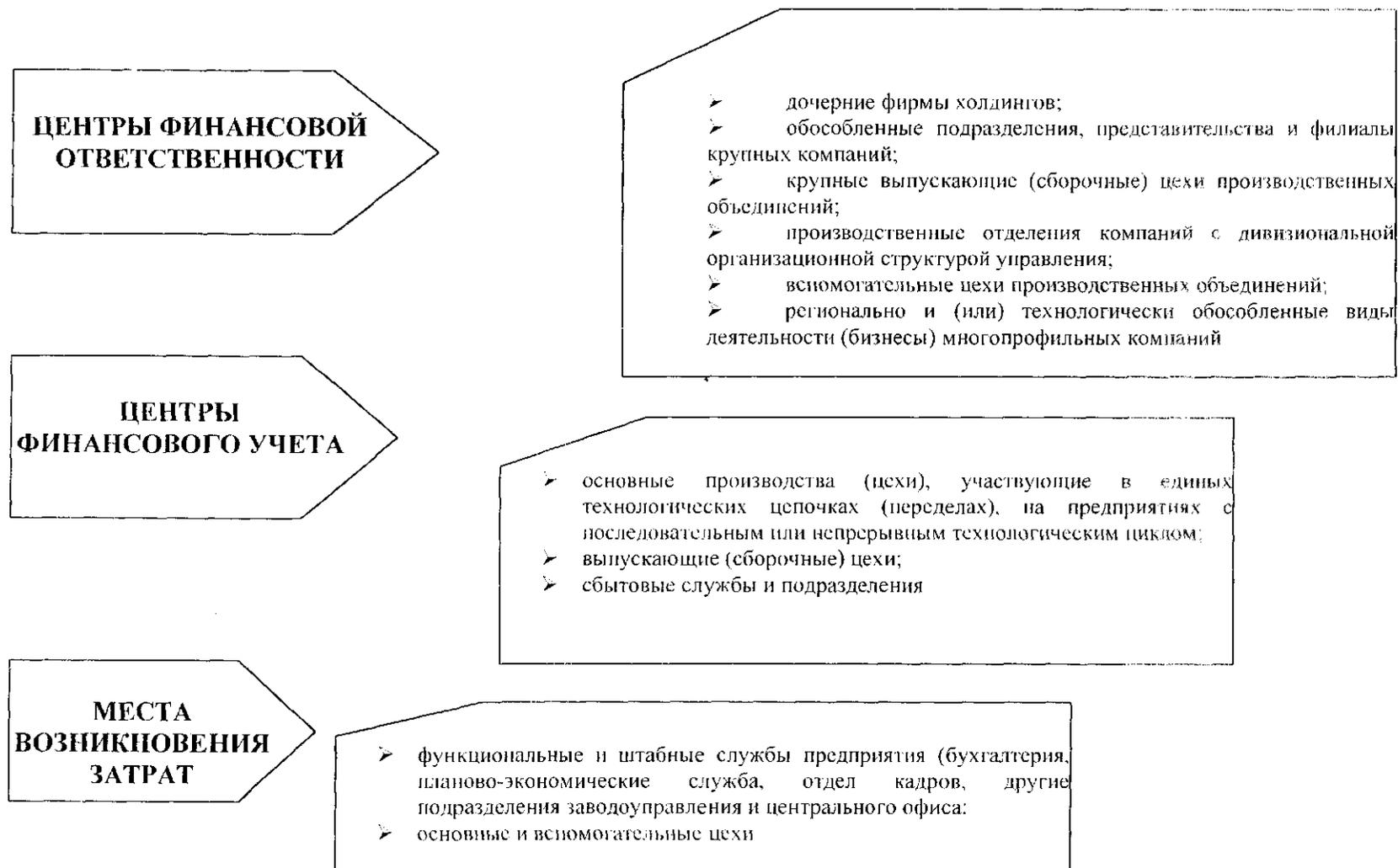


РИСУНОК 13

3.2 Организация мониторинга устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона

Важными первоначальными этапами реализации механизма повышения экономической устойчивости промышленных предприятий являются две позиции:

- этап 2 «Экспертная обработка информации»;
- этап 3 «Сбор информации по факторам устойчивости».

С целью их выполнения на базе Научно-исследовательского института проблем устойчивого развития региона разработана и действует программа статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона», состоящая в описании технологии мониторинга, принципов отбора выборочной совокупности, а также характеристике этапов статистического обследования.

Статистическое наблюдение «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона» представляет собой научно-организованный массовый учет показателей и факторов экономической деятельности субъектов хозяйствования, расположенных на территории Павлодарского региона.

В 2003-2004 учебном году студенты 3 курса специальности 522230 «Менеджмент», а также в 2004-2005 учебном году студенты 4 курса специальности 070740 «Бухгалтерский учет и аудит» провели устный (экспедиционный) опрос и специальное анкетирование участников мониторинга, которыми были хозяйствующие субъекты, предоставившие места прохождения практик.

Процесс статистической работы заключается в специально организованной регистрации отобранных признаков у каждой единицы совокупности, их сводке, группировке и аналитическом обзоре полученной информации.

Цель статистического наблюдения – факторная оценка устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона.

Статистическое наблюдение включает следующие этапы (см. таблицы 23, 24).

- 1 этап «Массовое наблюдение»
- 2 этап «Сводка и группировка данных»
- 3 этап «Анализ данных»

На первом этапе была сформирована выборка и собраны первичные сведения. Формирование выборочной совокупности осуществлялось с учетом перечня предприятий, предоставляющих студентам места прохождения производственной практики. Единицами наблюдения были структурообразующие предприятия региона, а также субъекты малого предпринимательства. При формировании выборки соблюдалось условие наличия не менее двух предприятий (единиц наблюдения) в каждой из отраслей Павлодарского региона.

Привлечение предприятий к мониторингу осуществлялось путем проведения переговоров с высшим руководством предприятий. Информация по отдельному

предприятию, полученная на основе мониторинга, использовалась исключительно в системе научно - исследовательского наблюдения, носила конфиденциальный характер.

Регистрация и анкетирование всех единиц наблюдения производилась студентами по состоянию на один и тот же критический момент времени – период прохождения производственной практики. Каждой единице наблюдения присваивался индивидуальный номер, не изменяющийся в течение всего периода участия в мониторинге независимо от наличия перерывов в участии.

Охват единиц совокупности осуществлялся методом моментных наблюдений, т.е. путем регистрации значений признаков у единиц выборочной совокупности в заранее определенные сроки прохождения производственной практики.

На втором этапе руководителем научно-исследовательской работы производилась сводка и группировка первичной информации, собранной студентами.

На третьем этапе обработанная информация анализировалась руководителем и главным консультантом, после чего результаты исследования доводились до участников мониторинга.

Менеджеры предприятий, предоставляющие информацию в рамках проведения мониторинга осуществляли взаимодействие с руководством НИИ проблем устойчивого развития региона по разъяснению методики расчета основных экономических показателей и целесообразности их использования в целях повышения экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

В процессе сбора и обобщения информации о каждой единице наблюдения возникали ошибки, которые были учтены при осуществлении всех этапов мониторинга. К ним относятся:

а) Ошибки регистрации – это отклонение между значением показателя, полученного в ходе статистического наблюдения и действительным его значением. Статистические ошибки регистрации всегда имеют одинаковую тенденцию либо к увеличению, либо к уменьшению значения показателя, поэтому величина показателя по совокупности в целом будет включать в себя накопленные ошибки. Одной из причин возникновения ошибки регистрации является округление количественных признаков единиц наблюдения.

в) Ошибки репрезентативности – это отклонение значения показателя обследованной совокупности от его величины по исходной совокупности. Случайные ошибки репрезентативности, возникающие в случае, если отобранная совокупность не полно воспроизводит всю совокупность в целом, должны быть оценены. Систематические ошибки репрезентативности, являющиеся результатом нарушения принципов отбора единиц из исходной совокупности должны быть устранены.

г) В силу конфиденциальности финансовой информации менеджеры не всегда предоставляли сведения по количественным индикаторам, в связи с чем первоначальный вариант анкеты «Общая характеристика хозяйствующего субъекта» был видоизменен и принял форму, представленную в таблице 25.

Для выявления и устранения, допущенных при регистрации ошибок должен быть применен счетный и логический контроль.

В процессе обработки заполненных анкет выяснилось:

- основная часть предприятий не располагает программами по антикризисному управлению;
- нуждается в квалифицированной консультационной помощи по разработке инновационных проектов, внедрению стандартов качества;
- менеджеры не компетентны в вопросах построения современных организационных структур управления.

Таблица 25

Финансово – экономический потенциал (по данным баланса предприятия, отчета о доходах и расходах)

Группа, признак	Варианты ответов	Состояние на 1 января текущего года	Состояние на текущий момент
Укажите пределы рентабельности продукции Вашего предприятия, % (величина чистого дохода делится на величину дохода от реализации готовой продукции/оказываемых услуг; полученный результат умножается на 100%)	5-10%		
	10-20%		
	Свыше 20%		
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов (величина дохода от реализации готовой продукции/оказываемых услуг делится на итог баланса предприятия)			
Укажите долю собственного капитала в совокупных источниках финансирования имущества	До 30%		
	От 31 до 50%		
	Свыше 50%		
Какое соотношение между собственным и заемным капиталом?	Ниже 1		
	Выше 1		

Использование результатов «Мониторинга устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона» заключается в следующем:

а) Оформлен паспорт статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона» (см. Приложение Б).

б) Разработана программа проведения статистического наблюдения. Разработаны формы основной документации: «Учетная карточка участника статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона», Анкета «Внешние

(экзогенные) факторы экономической устойчивости предприятия», Анкета «Внутренние (эндогенные) факторы экономической устойчивости предприятия».

в) Создано и используется методическое обеспечение дисциплин «Статистика», «Финансовый менеджмент» для студентов экономических специальностей: рабочие программы, кейсы по темам «Статистическое наблюдение», «Статистическая группировка, сводка, таблицы», «Статистика эффективности производства», «Финансовое планирование и методы прогнозирования».

г) Разработано задание на производственную практику для студентов 3, 4 курсов специальности 070740 «Бухгалтерский учет и аудит» в рамках дисциплины «Финансовый менеджмент», обучающихся по дуальной форме.

д) Принято участие в работе четырех международных конференций и опубликовано пять научных статей.

Положительным является то, что студентам удалось освоить навыки расчета и анализа индикаторов. Это послужило обоснованием выбора направления дальнейших научных исследований в дипломных работах. В свою очередь, менеджеры фирм получили информационные выкладки в вопросах обеспечения устойчивого развития их предприятий.

Таблица 23

Этапы статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»

Этап	Цель этапа	Процедура реализации цели	Лицо, ответственное за реализацию цели
1 Массовое наблюдение	Сбор информации о каждой единице наблюдения	1 Устный (экспедиционный) опрос потенциальных участников мониторинга и формирование выборочной совокупности. 2 Анкетирование по теме «Общая характеристика хозяйствующего субъекта» с заполнением учетной карточки (форма 3) 3 Анкетирование по теме «Внешние (экзогенные) факторы экономической устойчивости предприятия» (форма 4) 4 Анкетирование по теме «Внутренние (эндогенные) факторы экономической устойчивости предприятия» (форма 5)	Студент-практикант, выступающий в роли регистратора
2 Сводка и группировка данных	Систематизация данных наблюдения путем их объединения в типовые группы и подгруппы	1 Построение простых таблиц и комбинационной таблицы по признакам: отраслевая принадлежность, численность персонала, этап жизненного цикла организации, степень сложности системы управления (наличие таких функционально-ресурсных подсистем, как производство, маркетинг, центры финансового учета и ответственности, инновационный центр, центр электронной обработки информации и т.п.). 2. Выявление и корректировка ошибок выборки путем счетного и логического контроля. 3 Построение комбинационной таблицы по показателям финансовой устойчивости единиц наблюдения с определением типа финансовой устойчивости. 4 Построение комбинационной таблицы по экспертной оценке степени влияния внутренних факторов экономической устойчивости на развитие субъекта хозяйствования 5 Построение комбинационной таблицы по экспертной оценке степени влияния внешних факторов экономической устойчивости на развитие субъекта хозяйствования	Руководитель научно-исследовательской работы
3 Анализ данных	Оценка результатов сводки и группировки изучаемого явления	1 Построение моделей исследования экономического роста единиц наблюдения. 2 Экспертное заключение о соответствии условий функционирования перспективам развития единиц наблюдения. 3 Формирование и рассылка материалов единицам наблюдения по результатам анкетного опроса с соблюдением условия конфиденциальности информации о других участниках мониторинга.	Главный консультант, руководитель научно-исследовательской работы

Таблица 24

Карта процесса проведения статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»

Рабочая стадия	Номер недели (время прохождения практики)				
	1	2	3	4	5
1. Знакомство с программой статистического наблюдения	■				
2. Установление требуемого состояния					
- формирование рабочих групп	■				
- выдача бланков анкет	■				
3. Контроль/оценка фактического состояния работы					
- установление существующего хода работ		■	■	■	
- осуществление этапа «Массовое наблюдение»		■	■	■	
- проверка документации			■	■	
- осуществление этапа «Сводка, группировка»			■	■	
- осуществление этапа «Анализ данных»				■	■
4. Устранение причин недостаточного качества опроса и анкетирования					
- проверка на наличие слабых мест в организации наблюдения		■	■	■	
- текущее консультирование/информирование студентов	■	■	■	■	■
5. Уведомление каждого участника мониторинга об общих результатах и их конкретной позиции				■	■

3.3 Рекомендации по совершенствованию системы управления устойчивым развитием предприятия

В процессе обработки информации о факторах финансово – экономической устойчивости можно исследовать причины выхода из устойчивого состояния путем использования типового маршрута. Он выглядит в виде перечня вопросов и ответов на группу показателей:

- показатели прибылей и убытков (финансовые результаты);
- показатели активов и источников их формирования;
- показатели эффективности деятельности предприятия, характеризующие рентабельность его деятельности и доходность вложений;
- показатели устойчивости, характеризующие степень независимости предприятия от внешних источников финансирования;
- показатели платежеспособности, отвечающие на вопрос о том, способно ли предприятие расплатиться с текущими долгами, не наступит ли его банкротство в ближайшее время.

Таблица 26

Типовая карта этапа «Предложения в области антикризисного и финансового менеджмента»

Перечень исследуемых вопросов	Возможные варианты ответов
Как изменилась чистая выручка предприятия за анализируемый период?	- увеличилась - уменьшилась - не изменилась
Какой за анализируемый период была основная деятельность, ради осуществления которой было создано предприятие?	- прибыльной, - убыточной - безубыточной
От какого вида деятельности предприятие получило основной доход за анализируемый период?	- операционная - финансовая - инвестиционная
На какие составляющие приходился наибольший удельный вес в структуре совокупных активов?	-труднореализуемые - медленно реализуемые - быстрореализуемые - легкорезализуемые
Изменение имущества является свидетельством	-сокращения хозяйственного оборота - расширения бизнеса
Что произошло с составляющими внеоборотных активов? -увеличение незавершенного строительства	может негативно сказаться на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия (необходимо дополнительно проанализировать целесообразность и эффективность вложений)

Продолжение таблицы 26

Перечень исследуемых вопросов	Возможные варианты ответов
- увеличение долгосрочных финансовых вложений	указывает на отвлечение средств из основной производственной деятельности
-снижение долгосрочных финансовых вложений	вовлечение финансовых средств в основную деятельность предприятия и улучшению его финансового состояния
Какие средства (собственные или заемные) являются основным источником формирования совокупных активов предприятия?	- собственные; - заемные
Как изменяется собственный капитал (фактический, за вычетом убытков и задолженностей учредителей) в доле в балансе за анализируемый период?	- увеличение способствует росту финансовой устойчивости - снижение способствует снижению финансовой устойчивости
Как изменилась доля заемных средств в совокупных источниках образования активов?	-увеличилась, что может свидетельствовать об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков -уменьшилась, что может свидетельствовать о повышении финансовой независимости предприятия
О чем может свидетельствовать сокращение (увеличение) величины резервов, фондов и прибыли	- сокращение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может свидетельствовать о падении деловой активности - увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может являться результатом эффективной работы
Как изменились за анализируемый период краткосрочные обязательства?	- положительным является увеличение суммы полученных авансов - отрицательным является уменьшение суммы полученных авансов - негативным моментом является высокая доля задолженности (более 60 %) перед бюджетом,

После анализ финансово - экономической устойчивости и факторной диагностики финансовых результатов деятельности АЗФ филиал ТНК «Казхром», можно предложить следующие мероприятия, реализация которых позволит улучшить внутреннюю и внешнюю устойчивость завода.

Совершенствование деятельности предприятия в области экономической устойчивости определением может быть условно разделено в нескольких направлениях:

а) На стадии создания производственных запасов:

- внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий;
- широкое использование прямых длительных связей;
- расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием;

б) На стадии незавершенного производства:

- ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов, роторных линий, химизация производства);
- дальнейшее развитие стандартизации, унификации, типизации;
- совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;
- увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом.

в) На стадии обращения:

- приближение потребителей продукции к ее изготовителям;
- совершенствование системы расчетов;
- увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов;

На изменение этих показателей наибольшее отрицательное влияние оказали следующие факторы:

- изменение величины производственных запасов;
- изменение величины задолженности покупателей и заказчиков;
- изменение величины прочих активов.

Исходя из этого, для совершенствования финансово-экономической политики предприятия, менеджерам необходимо:

- провести инвентаризацию состояния имущества с целью выявления активов “низкого” качества (изношенного оборудования, залежалых запасов, материалов, дебиторской задолженности нереальной к взысканию), и уточнить реальную величину стоимости имущества. Эта мера способствует сокращению оттока денежных средств, направленных на уплату налога на имущество, а также средств необходимых для хранения труднореализуемых активов, изношенного оборудования.

- следует пересмотреть экономические отношения со своими

покупателями и заказчиками и снизить объемы дебиторской задолженности; в этой же сфере необходимо пересмотреть организацию сбыта в целом, так как в условиях инфляции предприятию будет выгоднее продавать продукцию дешевле и быстрее, чем ожидать более выгодных условий ее реализации.

Анализируя положение предприятия, можно выделить следующие рекомендации.

Во-первых, для повышения платежеспособности предприятия необходимо доход, полученный от основной деятельности, направлять на увеличения наиболее ликвидной части оборотного капитала, т. е. денежных средств.

Во-вторых, произвести расчеты по определению оптимального запаса товарно-материальных ценностей, а необоснованную сумму запасов следует или реализовать, или использовать, не увеличивая запасов в изучаемом периоде.

В-третьих, пересмотреть отношения с покупателями и заказчиками. Значительный объем средств предприятия отвлечен в расчеты. При этом темп прироста предоставляемого покупателям и заказчикам выше темпа прироста кредиторской задолженности. Очевидно, что результатом такой динамики становится резкий дефицит денежных средств, т. к. дебиторская задолженность выступает, как отвлечение средств из оборота, а кредиторская наоборот.

Исходя из изложенного, следует изменить политику в области сбыта, с целью увеличения оборачиваемости готовой продукции и высвобождения денежных средств.

Аналитические данные свидетельствуют о том, что на рост дохода от основной деятельности повлияло внедрение нового вида продукции (ферросиликомарганца), поэтому предприятию следует внедрять в производство более совершенное оборудование и технологии, путем осуществления капитальных вложений. Эта мера, во-первых, способствует увеличению производительности труда; во-вторых, снижению затрат на сырье, материалы, брак в производстве, ремонт и обслуживания оборудования. Следствием этих изменений выступает реальная возможность увеличения качества продукции, ее конкурентоспособность, снижение себестоимости.

Таким образом, в результате единовременных капитальных вложений предприятие может обеспечить себе высокоэффективную деятельность в будущем.

Анализ финансовых коэффициентов выявил снижение коэффициентов оборачиваемости. Поэтому экономистам предприятия следует четко отслеживать сроки погашения дебиторской задолженности, а по результатам оценки на выявленную просроченную или имеющую высокую вероятность быть не погашенной задолженностью следует создавать резервы по сомнительным долгам, в составе оценочных резервов.

Прогнозируемое улучшение показателей оборачиваемости и рентабельности производства произойдет за счет изменения структуры

реализованной продукции. В связи с этим руководству предприятия необходимо разработать и реализовать стратегию родственной диверсификации, ориентированной на увеличение удельного веса более рентабельной продукции (ферросиликомарганец) посредством:

- использование близкой технологии;
- оптимизации цепи издержек.

Для производства высококачественной и конкурентоспособной продукции не достаточно использовать старое и не технологичное оборудование. Но дорогостоящее оборудование не всегда под силу приобрести производителю. Поэтому в целях получения максимальной отдачи, а также, вспомнив действие “Финансового рычага”, производителям рекомендуется, в соизмеренных пределах увеличить привлечение кредита.

В целях снижения себестоимости продукции руководству предприятия необходимо проработать вопрос о приближении поставщиков сырья. С этой целью можно порекомендовать следующие меры:

- увеличение удельного веса покупки марганцевой руды у предприятия «Жезказган руда», что приведет к снижению себестоимости наиболее ликвидной части продукции производимой АЗФ (ферросиликомарганец, ферромарганец). Такое снижение обусловлено сокращением транспортных издержек по доставке руды и как следствие снижение её стоимости (Жайремский ГОК – 10264 тенге за тонну, Жесказган руда – 9879 тенге за тонну);

- переход предприятия на хром руду производства Челябинского ГОКа что так же приведет к сокращению транспортных издержек (Донецкий ГОК – 6230 тенге, Челябинский ГОК – 5990 тенге);

- более широкое использование Новокузнецкого кокса. Это предприятие производит более качественную продукцию, что приводит к сокращению отходов, снижению экологических выбросов и как следствие снижение себестоимости продукции.

Руководству предприятия так же необходимо вести постоянную работу по расширению рынков сбыта произведенной продукции и разработать систему скидок для постоянных клиентов.

Кроме указанных мер можно рекомендовать мероприятие, в области учетной политики в области учета запасов, так как в условиях инфляции не последнюю роль играет способ отнесения затрат на производство (ЛИФО, ФИФО) В данное время на предприятии применяется метод средневзвешенной стоимости. Применяя метод ЛИФО, то есть списания на производство по ценам последних закупок, а оценка запасов на конец года по более низкой первоначальной стоимости. В результате возрастет коэффициент оборачиваемости ТМЗ, снижается налогооблагаемый доход, хотя происходит некоторое снижение показателей рентабельности капитала.

Действенность указанных мер, способных повысить рейтинг финансово-экономической устойчивости АЗФ, его деловую активность и эффективность финансово – хозяйственной деятельности, будет зависеть от скорости их воплощения в реальность, а также кадрового потенциала предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Теоретические и практические исследования по теме магистерской диссертации позволяют сделать следующие выводы и рекомендации.

На основе изучения сущности и роли экономической устойчивости обозначены три основных направления в системе управления функционированием и развитием предприятия: антикризисный менеджмент, управление качеством бизнес-процессов на основе сбалансированной системы показателей, управление финансовой устойчивостью.

Представляется целесообразным связать матрицу жизненных стадий организации и показателей экономической активности.

В целях повышения эффективности оценки финансово-экономической устойчивости прослежена преемственность приемов экономического и антикризисного анализа, стыкующихся в области финансов.

После специальной адаптации возможно соединение приемов оценки финансовой устойчивости и сбалансированной системы показателей, предложенной американскими консультантами по вопросам управления Роберта Кэплена и Дэвида Нортена. Эта система ориентирована на перспективу и корпоративную среду. Может применяться Пирамида результативности Линча и Кросса, представляющая собой подход с четким определением целей и описанием их характеристики для каждого уровня управления бизнесом.

На основе анализа отраслей экономики Павлодарского региона с помощью «интегрального рангового показателя оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона» выделены четыре группы по степени привлекательности. Для проведения детализированной финансово-экономической диагностики выбраны два представителя металлургии - АЗФ, ПФ ТОО «Кастинг».

В ходе анализа организационной структуры управления, производственно-финансовой структуры, использования приемов антикризисного и инновационного менеджмента, сведений о кадровом потенциале можно сделать заключение:

- предприятия являются центрами финансовой ответственности более крупных компаний;
- АЗФ является хозяйственной единицей, включающей основное производство (выпуск ферросплавов), вспомогательное производство, в то время как ПФ ТОО «Кастинг» таковых не имеет;
- продукция АЗФ заняла прочные позиции на рынке, поэтому широкомасштабные работы в освоении новых рынков не проводятся, в то время как вторая фирма еще завоевывает свою нишу;
- менеджеры АЗФ используют приемы прогнозирования и антикризисного управления, в то время как в ПФ ТОО «Кастинг» такие подходы к управлению не распространены.

Для анализируемых предприятий определены стадии жизненного цикла и типы финансовой устойчивости: АЗФ – зрелость, состояние устойчивое; ПФ ТОО «Кастинг» - подъем, состояние неустойчивое, обусловленное

нехваткой собственного оборотного капитала для формирования запасов и затрат.

В связи с тем, что АЗФ находится на пике развития, после которого возможен спад, был произведен факторный анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Выяснилось, что темп роста дохода от реализации продукции не соответствует темпу роста объема реализации, что связано с изменением структуры реализованной продукции (увеличение удельного веса продукции с относительно низкой себестоимостью, а соответственно и низкой ценой), что отрицательно сказалось на доходах АЗФ. Изменение цен на реализованную продукцию принесло предприятию доход в сумме 364216 тысяч тенге. За счет роста цен на сырье доход предприятия снизился на 261142 тысячи тенге. Однако темп роста расходов по реализации отстает от роста дохода от реализации, что принесло предприятию дополнительный доход в сумме 103370 тысяч тенге.

Для оптимизации управленческих решений на АЗФ целесообразно использовать матрицу SWOT-анализа, которая позволила выявить сильные, слабые стороны предприятия, а также угрозы и возможности на ближайшую перспективу.

В целях реализации механизма повышения экономической устойчивости четко обозначены пять этапов, связанных с постановкой цели исследования, сбором и обработкой информации, экспертизой влияния внешних и внутренних факторов, а также разработкой предложений в области антикризисного и финансового менеджмента.

Сбор и обработка информации о состоянии системы управления предприятий могут быть упрощены с помощью специально разработанной Программы статистического наблюдения «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона», в которой участвуют студенты 3, 4 курсов специальности 522230 «Менеджмент», 070740 «Бухгалтерский учет и аудит». В результате чего, студентам удалось приобрести навыки расчета и анализа индикаторов. Это послужило обоснованием выбора направления дальнейших научных исследований в дипломных работах. В свою очередь, менеджеры фирм получили информационные выкладки по вопросам обеспечения устойчивого развития их предприятий.

В заключении предлагается перечень мероприятий для сохранения конкурентных позиций объекта детализированной оценки финансово - экономической устойчивости - АЗФ филиал ТНК «Казхром».

Предложенные выводы и рекомендации могут использоваться в качестве варианта достижения финансово - экономической устойчивости промышленных объектов нашего региона.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский Кодекс Республики Казахстан от 27 декабря 1994 г. (Общая часть) (с изменениями по состоянию на 13 октября 2003)
2. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. Пособие/ Пер. С франц. Под ред. Проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997
3. Родионова В.М., Федотова М.А.. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Издательство «Перспектива», 1995
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. - Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес, 1997.- 1087 с.
5. Антикризисное управление: Учебник/ под ред. Э.М. Короткова. - М.: Инфра -М, 2000.-432с.
6. Кажыкен М. Теория устойчивости социально-экономической системы. - Алматы, 2000г
7. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: практич. Пособие.- М.:ПРИОР, 2000-96с.
8. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы - Астана, 2003
9. Социально – экономическое развитие регионов Казахстана (краткий статистический справочник) за январь – ноябрь 2004 года - Павлодар, Управление статистики Павлодарской области, 2004.
10. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1999.-768с.
11. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей :от стратегии к действию/Пер. с англ.- 2-е изд испр. и доп. –П.:ЗАО Олимп – Бизнес, 2004-320с.
12. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. От бухгалтерского учета к экономическому: Учебно-практич. Пособие.- М.:ФинПресс, 2002-208с
13. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года N 1096 О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы
14. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практ. пособие.- М.:Дело и Сервис, 1998.-256с.
15. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. Пособие для вузов/Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В.Журавкова.-4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2003-192с.
16. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя: Учеб. Пособие – М.: Финпресс, 1998г.-128с.
17. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Э.М. Короткова.- М.: ИНФРА-М, 2003.-432 с. - (Серия «Высшее образование»)
18. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учеб. пособие.- М.: Изд. «Дело и сервис», 1999.-160с.

19. Бирман Л.А. Управленческие решения: Учеб. Пособие – М.: Дело, 2004-208с.
20. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1,2. – К.: Ника – Центр, 1999.- 1104с.
21. Богомолов В.А., Богомолова А.В. Антикризисное регулирование экономики: теория и практика: Учебное пособие для вузов.- М.:ЮНИТИ-ДАНА , 2003г.-271с.
22. Борисов А.Б. Большой экономический словарь.- М.: Книжный мир, 2002.- 895 с.
23. Бороненкова Л.А. Управленческие решения: Учеб. пособие.- М.:Дело, 2004-208с.
24. Бочаров В.И. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций.- М: Финансы и статистика, 1993.- 143с.
25. Валдайцев С.В. Оценка и управление стоимостью предприятия: Учеб. Пособие для вузов-М.:ЮНИТИ, 2001.-720с.
26. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами.- М.: Финансы и статистика, 1996-799с.
27. Володин А.Л. Справочник финансиста предприятия. М.: ИНФРА, 1996.- 36ЯС.
28. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия.- М.: СПб.:Питер, 2003.-256с.
29. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. – М.: Дело и сервис. 1999. – 112с.
30. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. СШ, 1996.
31. Давиденко Л.М. «Статистические методы управления качеством подготовки специалистов экономического профиля». – Материалы Международной научно – практической конференции «Проблемы и перспективы применения стандартов ИСО серии 9000 в системе менеджмента качества организаций образования, ноябрь 2004г, г. Павлодар
32. Давиденко Л.М. «Экономическая устойчивость как фактор функционирования и развития предприятия». - Материалы 4 Международной научно-практической конференции «Бизнес и образование: вектор развития», Международная Академия Бизнеса, апрель 2004 г., г. Алматы, стр. 28-32
33. Давиденко Л.М. «Финансовая устойчивость компании: методы оценки, пути укрепления». - Вестник Павлодарского Университета №3 (12) 2003 г., Спец. Выпуск: Материалы 3 Международной научно-практической конференции «Социальные и экономические аспекты развития региона: потенциал, проблемы, перспективы», октябрь 2003 г., стр.13-14
34. Давлетова М.Т. Кредитная деятельность банков в Казахстане: Учеб. Пособие – Алматы, Экономика, 2001, 580с.
35. Давильбекова Ж.. Роль иностранных инвестиций в экономике Казахстана. //Аль- Пари , №1-2, 12 сентября 2001г.
36. Деловое планирование (методы, организация, современная практика): учебное пособие под ред. В.М. Попова – М.: «Финансы и статистика»,

- 1997 – 368с.
37. Демеуов Б.С. Отчет Акима города Павлодара// Звезда Прииртышья, №4, 13 января 2005 года, с.2-3
 38. Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования. Пер. с англ.- СПб.: Азбука, 2001. –496 с.
 39. Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел. Финансовый менеджмент / Перевод с англ. – М.: Филинь, 1996. – 400с.
 40. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире (кризисный опыт конца 90-х)-М.:Экономгика, 2000.-119с.
 41. Зайцева О.П. Механизм антикризисного управления в потребительской кооперации: Методические рекомендации. – Новосибирск: СибУПК, 1998. – 45 с.
 42. Елисеев В.М., Мачнев Г.И. «Концепция создания технопарка». - г. Павлодар, 2004 г.
 43. Игошин Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирования. Учебник для экономических вузов. - М.: «Финансы», ЮНИТИ, 2000 .- 414с.
 44. Коренченко Р.А. Общая теория организации: Учебник для вузов.- М.: ЮНИТИ-Дана, 2003-286с. (Менеджмент.Профессиональный учебник)
 45. Костенко Т.А., Давиденко Л.М. «Политика инвестиционно - инновационного менеджмента промышленных предприятий (по материалам Павлодарского региона)». – Материалы международной научно-практической конференции «Конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации: проблемы и пути ее повышения», Университет Международного бизнеса, июнь 2004г., г.Алматы.
 46. Костенко Т.А., Давиденко Л.М. «Инвестиционная привлекательность как фактор устойчивого развития региона». - Вестник Павлодарского Университета №2 (16), 2004 г.
 47. Костин А.А. и др. Инвестиции и финансовые активы: справочное пособие/ А.А. Костин, П.А.Кохно, В.В. Николаевский. – М.:Перспектива, 1999-592с.
 48. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.- М.: Финансы и статистика, 1996.- 432с.
 49. Мамырова М.К. Эффективность инвестиций в промышленном производстве. Монография. – Алматы: Экономика, 2001.-192с.
 50. Менеджмент организации:современные технологии: учеб.пособие для вузов /Под ред. Н.Г. Кузнецова, И.Ю. Солдатовой.- Ростов – на Дону: Финист, 2002-480с.
 51. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: эволюция концепций качества. // Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2004г.
 52. Муэрс Р. Эффективное управление :Пакт. руководство/Пер. с англ. – М.:Финпресс, 1998.-128с.

53. Сейтказиева А.М. и др. Инвестиционная деятельность предприятия: учеб. Пособие/А.М. Сейтказиева, А.Б.Байкадамова, Ж.Н. Сариева.- Алматы: Экономика, 1998.-172с.
54. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами:Учеб. Пособие для вузов.- 2-е изд, перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ –ДАНА , 2003-639с.
55. Финансово-инвестиционный толковый словарь:CD ROM-М.:2002-(словари, справочники, энциклопедии)
56. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.:ИНФРА-М. 1999.-1028 с.
57. Инвестиционно-финансовый портфель: Книга инвестиционного менеджера, книга финансового менеджера, книга финансового посредника. Отв. Ред. Ю.Б. Рубин, В.И.Солдаткин. –М.:СОМИНТЕК. 1993г.-752с.
58. Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту. Конспект лекций с задачами. - М.: Финансы и статистика, 2002.-288с.
59. Конаков Д. Реструктуризация предприятий // Законность и экономика. – 1999. - № 3. – С.43-45.
60. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.
61. Крылов Э.И. и др. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов/ Э.И. Крылов, В.М.Власова, И.В. Журавкова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003-608с.
62. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Дело и сервис, 1998.-304с.
63. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиционный и экономический рост предпринимательства: Учеб. Пособие для вузов.-Спб.:Лань, 2000.-544с.
64. Лаврушин О.И. Банковское дело. Учебное пособие.- М.: «Финансы и статистика», 2001г.
65. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие для вузов.- М.: Финансы и статистика, 2001-336с. (ч/з ПаУ)Лукаевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 4000с.
66. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебн. Пособие для вузов. - М.: Юнити - Дана, 2000.- 471с.
67. НПО в шести измерениях или опыт павлодарской группы. Руководство для тренеров. – М.: ОО Солярис, 2003.-88с.-(Проект «Образование для успешной деятельности)
68. Нурсеитов А.А., Нурсеитов Н.А. Финансовый менеджмент. Учебное пособие/ Под ред. д.э.н. профессора А.Ш. Нурсеитова – Алматы, КазГАУ, 1996. – 160с.
69. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций.- Санкт - Петербург, «Питер», 2001 г.
70. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: Учеб. Пособие для вузов.- М.: Академический Проект, 2002.-573с.

71. Салин В.Н. и др. Техника финансово-экономических расчетов.- М.: Финансы и статистика, 1998.
72. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков: Краткий профессиональный курс. – М.: Перспектива, 1998. – 239с.
73. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. Учебник под ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина - Санкт-Петербург.: Специальная литература, 1996 г.
74. Томпсон А.А., мл., Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации: учебник для вузов/ Пер. с англ.- 9-е изд.- М.:ИНФРА-М, 2000- 412с.
75. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия.- М.:Финансы и Статистика, 2003-176с.
76. Управление предприятием : опорный конспект лекций /Разработчик Ш.К. Гайсина, Павлодар, ПаУ, 1999г.-48с.
77. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: как анализировать, сравнивать, контролировать данные, определяющие стоимость компании/ Пер. с англ. В.А. Егорова.-2-е изд. – М.: Дело, 2001.-360с.
78. Уткин Э.А. Антикризисное управление. - М.: ЭКМОС, 1997. – 400 с.
79. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663с.
80. Управление – это наука и искусство. А. Файоль, Г.Эмерсон, Ф. Тейлор, Г.Форд. – М.: Республика, 1992
81. Челекбай А.Д. Глоссарием научно – экономической терминологии, употребляемой в экономической литературе и производственной практике западных стран/ Науч. Конс. Н.Б. Мухитдинов.-Алматы: Экономика, 1998.- 172с.
82. Экономическая безопасность. Энциклопедия-Автор идеи, руководитель проекта д.ю.н. А.Г. Шаваев, М.-2001, Издательский дом «Правовое просвещение», с.512.
83. Экономический рост предприятий РК: С. Научных трудов/ Под ред. Н.К. Мамырова.- Алматы: Экономика, 2000.-272 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 1А

Индикаторы финансово – экономического положения металлургических предприятий Павлодарской области в 2004 году

Индикатор	Формула расчета	На начало года	На конец года	Отклонение	Предприятие
1.1 Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия, тыс. тенге	Итог баланса-нетто	9296530	11302608	1713672	ПФ ТОО «Кастинг»
		24442910	27337971	2895061	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
1.2 Коэффициент износа основных средств	Накопленный износ	0,497	0,491	-0,006	ПФ ТОО «Кастинг»
	Первоначальная стоимость основных средств	0,29	0,27	-0,002	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
2.1 Величина собственных оборотных средств (собственный оборотный капитал, функционирующий капитал), тыс. тенге	Собственный капитал + доли долгосрочные обязательства	408564	281420	-127144	ПФ ТОО «Кастинг»
	долгосрочные активы	7126084	7116977	-9107	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
2.2 Коэффициент покрытия общий	Текущие активы	1,133	1,057	-0,076	ПФ ТОО «Кастинг»
	Текущие обязательства	3,47	3,24	-0,23	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
2.3 Коэффициент абсолютной ликвидности	Деньги + Краткосрочные фин. инвестиции	0,024	0,006	-0,018	ПФ ТОО «Кастинг»
	Текущие обязательства	0,08	0,07	0,04	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»

Продолжение таблицы 1А

Индикатор	Формула расчета	На начало года	На конец года	Отклонение	Предприятие
2.4 Доля собственных оборотных средств в покритии запасов	Собственные оборотные средства	0,455	0,348	-0,107	ПФ ТОО «Кастинг»
	Товарно - материальные запасы	2	2	0	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
2.5 Маневренность собственных оборотных средств	Деньги + Краткосрочные фин. инвестиции	0,179	0,103	-0,076	ПФ ТОО «Кастинг»
	(Собственный капитал + долгосрочные обязательства – долгосрочные активы)	31	34	1	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
3.1 Коэффициент независимости	Собственный капитал	0,669	0,562	-0,107	ПФ ТОО «Кастинг»
	Всего хозяйственных средств	0,86	0,85	-0,01	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
3.2 Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственные оборотные средства	0,066	0,044	-0,022	ПФ ТОО «Кастинг»
	Собственный капитал	0,1	0,16	0,06	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
3.3 Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	Привлеченный капитал	0,494	0,757	0,263	ПФ ТОО «Кастинг»
	Собственный капитал	0,16	0,17	0,1	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
4.2 Доход (убыток) от обычной деятельности до налогообложения		126714	153358	26644	ПФ ТОО «Кастинг»
		38333349	41603927	3270578	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
4.3 Фондоотдача	Доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг)	1,6	1,8	0,2	ПФ ТОО «Кастинг»
	Среднегодовая стоимость основных средств	2,24	2,09	-0,15	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»

Продолжение таблицы 1А

Индикатор	Формула расчета	На начало года	На конец года	Отклонение	Предприятие
4.5 Продолжительность оборота средств в расчетах, количество дней	360 дней	22	18	-4	ПФ ТОО «Кастинг»
	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	48	48	0	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
4.7 Продолжительность оборота товарно – материальных запасов, количество дней	360 дней	42	39,76	-2,24	ПФ ТОО «Кастинг»
	Коэффициент оборачиваемости товарно – материальных запасов	72	73	1	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
4.8 Срок погашения кредиторской задолженности, количество дней	360 дней	7	5,93	1,07	ПФ ТОО «Кастинг»
	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	48	46	-2	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
4.9 Продолжительность операционного цикла, дни	Продолжительность оборота средств в расчетах + Продолжительность оборота ТМЗ	64	48,24	-15,76	ПФ ТОО «Кастинг»
		120	121	1	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
4.10 Продолжительность финансового цикла, количество дней	(Продолжительность оборота средств в расчетах + Продолжительность оборота ТМЗ) - Срок погашения кредиторской задолженности	57	42,31	-14,69	ПФ ТОО «Кастинг»
		72	75	3	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»

Продолжение таблицы 1А

Индикатор	Формула расчета	На начало года	На конец года	Отклонение	Предприятие
5.2 Рентабельность продукции	Доход от основной деятельности	0.019	0.0271	0.081	ПФ ТОО «Кастинг»
	Доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг)	0.216	0.219	0.003	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
5.1 Чистый доход (убыток), тыс. тенге		42200	68169	25969	ПФ ТОО «Кастинг»
		4458484	4957317	498833	АЗФ филиал АО «ПНК «Казхром»
5.3 Рентабельность основной деятельности	Доход от основной деятельности	0.153	0.194	0.041	ПФ ТОО «Кастинг»
	Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	0.274	0.297	0.023	АЗФ филиал АО «ПНК «Казхром»
5.4 Рентабельность основного капитала	Чистый доход	0.07	0.083	0.013	ПФ ТОО «Кастинг»
	Средняя величина валюты баланса	0.198	0.192	-0.06	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»
5.5 Рентабельность собственного капитала	Чистый доход	0.12	0.1321	0.0121	ПФ ТОО «Кастинг»
	Среднегодовая стоимость собственного капитала	0.23	0.22	-0.1	АЗФ филиал АО «ТНК «Казхром»

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

«Документация по мониторингу устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»

ПАСПОРТ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ

Наименование научно – исследовательской работы	Статистическое наблюдение «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона»
Субъект статистического наблюдения	Научно – исследовательский институт проблем устойчивого развития при Павлодарском Университете (далее НИИ проблем устойчивого развития региона)
Руководитель научно – исследовательской работы	Давиденко Л.М., старший преподаватель кафедры «Учет и финансы», магистрант специальности «Менеджмент»
Главный консультант	Елисеев В.М., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой «Менеджмент», директор НИИ проблем устойчивого развития региона, ПаУ
Исполнители	Студенты Павлодарского университета, обучающиеся по экономическим специальностям в рамках дуальной формы обучения

Статистическое наблюдение «Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона» представляет собой научно-организованный массовый учет показателей и факторов экономической деятельности субъектов хозяйствования, расположенных на территории Павлодарского региона.

Процесс статистической работы заключается в специально организованной регистрации отобранных признаков у каждой единицы совокупности, их сводке, группировке и аналитическом обзоре полученной информации.

Цель статистического наблюдения – факторная оценка устойчивого развития хозяйствующих субъектов Павлодарского региона.

Объект наблюдения – выборочная совокупность хозяйствующих субъектов Павлодарского региона.

Единица наблюдения – юридическое лицо или физическое лицо без образования юридического лица, зарегистрированное на территории Павлодарской области и осуществляющее различные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Признаки единицы наблюдения - качественные и количественные состояния единицы наблюдения.

Программа статистического наблюдения состоит в описании технологии мониторинга, принципов отбора выборочной совокупности.

ПРОГРАММА СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ
«Мониторинг устойчивого развития хозяйствующих субъектов
Павлодарского региона»

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Мониторинг предприятий - наблюдение за совокупностью хозяйственных субъектов путем проведения опросов об изменении экономической конъюнктуры, инвестиционной активности, финансового положения предприятий, а также систематизация и анализ полученной информации.

Генеральная совокупность - совокупность предприятий и их обособленных подразделений, расположенных на территории Павлодарского региона.

Выборка (выборочная совокупность) - совокупность предприятий, организаций различных форм собственности и отраслевой принадлежности, предоставляющих места прохождения производственной практики студентам экономических специальностей ПаУ.

Формирование выборочной совокупности - планомерно организуемый научно-исследовательским институтом Устойчивого развития при Павлодарском университете процесс отбора и привлечения предприятий к участию в мониторинге, в результате которого образуется выборочная совокупность

Единица наблюдения - элемент выборочной совокупности, т.е. предприятие, по которому путем анкетного опроса собираются необходимые данные.

Анкета - форма получения информации от предприятия в рамках проведения его опроса.

Счетный контроль - проверка точности арифметических расчетов.

Логический контроль - логическая проверка ответов на вопросы программы наблюдения с целью выявления их взаимосвязи.

Учетная карточка - регистрационно-информационная форма по предприятиям, участвующим в мониторинге

Рассылочные материалы - материалы, направляемые предприятиям - участникам мониторинга по результатам аналитической обработки данных, полученных путем анкетного опроса.