

Утверждено собранием кредиторов

Протокол собрания № \_\_\_\_\_  
от “ “ \_\_\_\_\_ 1996 г.

# ПЛАН

ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ  
ИМУЩЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ  
АООТ “ЗАВОД КВАРЦЕВОГО СТЕКЛА”  
Г. ГУСЬ-ХРУСТАЛЬНЫЙ

Арбитражный управляющий  
**А. И. Глухов**

На \_\_\_\_\_ листах

## **Содержание плана внешнего управления имуществом**

1. Общая характеристика предприятия
2. Анализ финансового состояния предприятия
3. Рынок и конкуренция
4. План мероприятий по восстановлению платежеспособности и прогноз финансового состояния предприятия после реализации плана внешнего управления
5. Сводный график погашения кредиторской задолженности предприятия

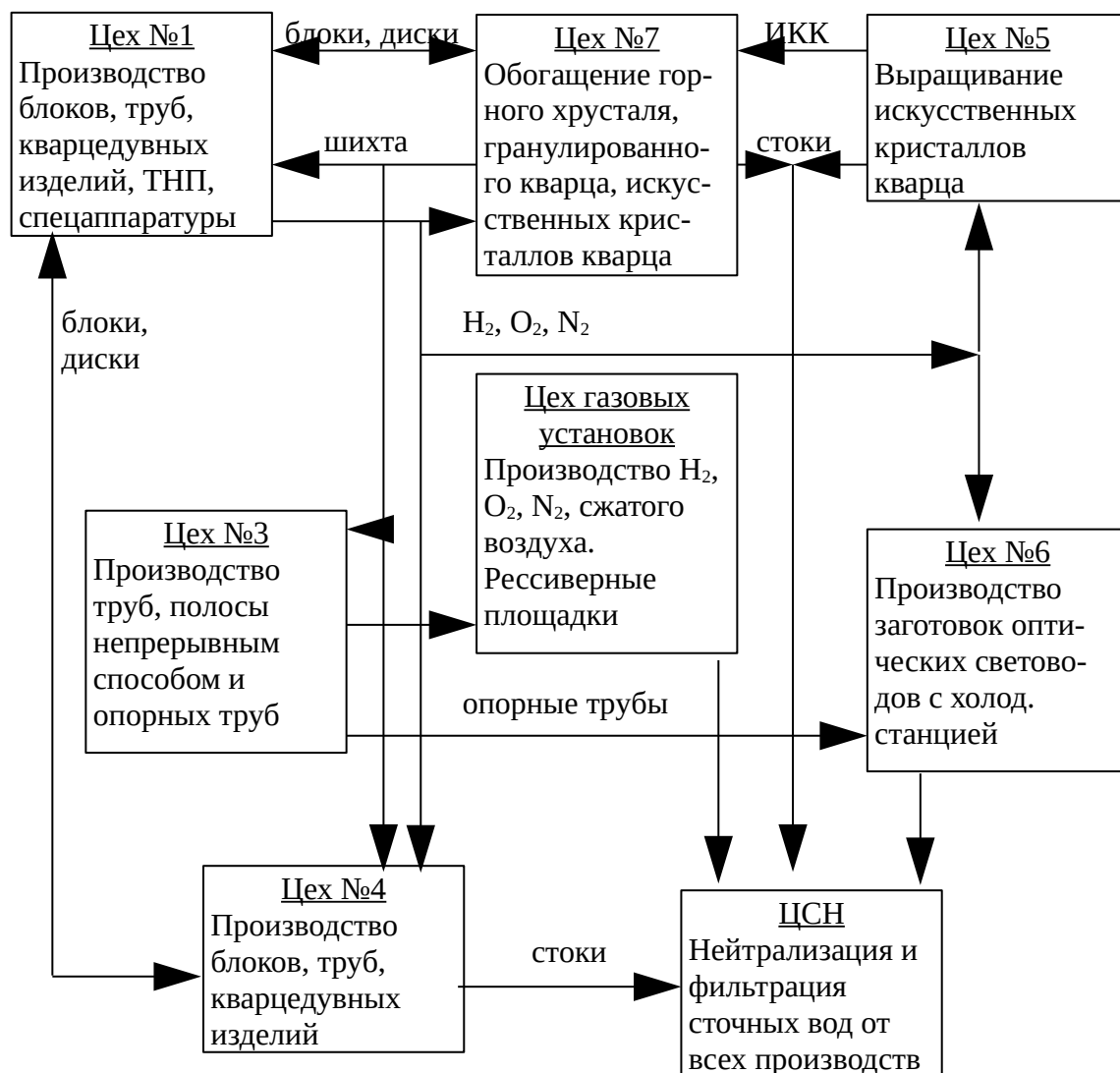
# Общая характеристика завода.

Организационно-технологическая структура  
АООТ “Завод кварцевого стекла”

г.Гусь-Хрустальный

Заводоуправление, ОГТ, КБ, ОТК, ОГЭ, Отдел маркетинга, коммерческий отдел

## 1. Основное производство



## 2. Вспомогательное производство

1. Котельная
2. Артскважины №1 и №2
3. Электроцех
4. Ремонтно-механический цех
5. Транспортный цех
6. Ремонтно-строительный цех
7. Складское хозяйство
8. Бытовой корпус и столовая
9. Цех метрологии и автоматики
10. Лаборатории

### Структура недвижимости:

1. Производственные здания и сооружения - 35 единиц общей площадью 83995 кв.м
2. Административные здания и сооружения - 1 единица площадью 24141 кв.м
3. Объекты ГО - 1 единица площадью 800 кв.м
4. Объектов незавершенного строительства нет.

### Общая площадь (кв.м) в том числе:

- \* производственные площади - 83995 кв.м
- \* административные площади - 24141 кв.м
- \* площадь земельного участка - 34,03 га

### Наличие на балансе и остаточная стоимость объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения в млн.руб.

1. Жилищный фонд (9-ти этажный панельный дом) - 349,5 млн.руб
2. Объекты быта - нет
3. Объекты культурной сферы (клуб "Картинг") - 46,0 млн.руб
4. Базы отдыха и профилактории (лодочная станция) - 36,8 млн.руб

Среднесписочная численность работающих - 1539 чел.

Проектная мощность основного производства - 475 тн продукции в год

Фактическая производительность основного производства (объем производства в натуральном выражении) 153 тн за I полугодие 1995 года. Степень износа активной части основных производственных фондов 75 %.

По строке 20 баланса имеется выбытие основных фондов на сумму 10.574.386 тыс. руб.

За счет :

- \* передачи жилфонда в муниципальную собственность - 10.647.296 тыс. руб.
- \* ликвидации оборудования - 3.789 тыс. руб.
- \* получения нового оборудования - 76.699 тыс. руб.

Основные виды выпускаемой продукции (без спецтехники)



26	Подарочный набор	5	664	5	854
27	Дистиллятор бытовой	9	130	-	-
28	Стакан хим.термостойкий	145	12144	-	-
29	Плафон	-	-	302	25854
30	Стакан	-	-	150	7668
31	Колпак	-	-	205	32657
32	Мыльница	-	-	150	8036
33	Ремонт испарителя	-	-	2	184
34	Светильник "Флора"	-	-	26	993
35	Люстра "Каприз" 1 рожковая	-	-	128	10240
36	Люстра "Коралл"	-	-	354	45841
37	Сувенир "Елочка"	-	-	15	390
38	Серьги для бра "Гармония" (компл.)	-	-	1510	12231
39	Серьги к люстре "Весенняя капель" (компл.)	-	-	228	5267
40	Серьги к люстре "Каприз-5"	-	-	1	64
41	Комплекты серьг	-	-	50	1661
	<b>Итого:</b>		<b>864109</b>		<b>604891</b>

Доля госзаказа в общем объеме ( в % ) - нет

Себестоимость основных видов производимой продукции  
( без спецтехники)

	1 полугод1994г	1 полугод1995г	июнь 1995г
	затраты на 1 рубль товарной продукции		
Заготовки градиентные	1.28	1.35	
Трубы КЭИДА ОСТ 21-42-90	0.74	1.21	1.19
Трубы К4 ОСТ 21-42-90	0.48	0.87	0.99
Трубы К5 ОСТ 21-42-90	0.68	0.73	0.63
Кварцевудвные изделия	1.44	1.93	2.75
ИКК товарные	1.39		
КС1		1.85	
ИКК матовые		0.75	0.75

Длительность цикла производства основных видов  
продукции / товаров, услуг /

- \* трубы - 18-44 часа
- \* кварцевудвные изделия - 3.5 суток
- \* ИКК - 110 суток
- \* заготовки градиентные - 5 суток

Производственные запасы

Необходимое количество для проведения производственного цикла по основным видам  
продукции :

Наименование сырья и материалов	Находится на складе на 01.04.96	Необходимый месячный запас
Горный хрусталь 3-й сорт	<b>184тн</b>	<b>30тн</b>
Кварцевая крупка КПО-3,КГО	<b>11тн</b>	<b>16тн</b>
Жильный кварц	<b>12тн</b>	<b>12тн</b>
Кислота плавиковая	<b>16.33тн</b>	<b>6тн</b>
Кислота соляная	<b>0.618тн</b>	<b>5тн</b>
Графит различного ассортимента, в т.ч.		
тигли	<b>185шт</b>	<b>44шт</b>
заготовки	-	<b>2шт</b>

### Анализ остатка готовой продукции по балансу и причины ее нереализации

Остаток готовой продукции на складе на 01.04.96. составляет 4276786 тыс.руб.  
Продукция ликвидна. Причина нереализации - неплатежеспособность заказчиков.

### Долгосрочные финансовые вложения

Всего вложений на 9800 тыс.руб., в т.ч.

- \* июнь 1989 г. Стройбанк Москва 1000 тыс.руб.
- \* июнь 1991 г. уставной фонд во Владимирском отделении Мосиндбанка 500 тыс.руб.
- \* август 1991 г. уставной фонд во Владимирском отделении Мосиндбанка 500 тыс.руб.
- \* март 1993 г. уставной фонд во Владимирском отделении Мосиндбанка 1000 тыс.руб.
- \* апрель 1994 г. уставной фонд во Владимирском отделении Мосиндбанка 6800 тыс.руб.

Прочие внеоборотные активы / если отражено в балансе /  
нет

Наличие в балансе роста средств по статье 6 " Авансы "  
нет

На счете 41 числится " Товаров " на сумму 860557 тыс.руб.  
Товар ликвиден.

ОПФ находящиеся в аренде и их балансовая стоимость на 01.01.96г.:

- |                        |                      |                    |
|------------------------|----------------------|--------------------|
| * цех N 2              | балансовая стоимость | 1 664 343 тыс.руб. |
| * теплица              | балансовая стоимость | 146 338 тыс.руб.   |
| * склад ЛВЖ            | балансовая стоимость | 1 324 000 тыс.руб. |
| * 4 единицы автоклавов | балансовая стоимость | 4 966 000 тыс.руб. |

Общая сумма просроченной кредиторской задолженности :

Просроченная кредиторская задолженность на 17.01.96. составляет 1 892 223 тыс.руб.

Наименование, юридический адрес, размер суммы в млн.руб. в случаях превышения задолженности хозяйственного субъекта в 500 минимальных окладов и просрочки более 3-х месяцев срока погашения.

1. АООТ "Владимирэнерго"	9 945 403 тыс.руб.
2. АООТ "Волготрансгаз" РАО Газпром г.Нижний Новгород	8 794 309 тыс.руб.

Задолженность бюджету, во внебюджетные фонды, задолженность по оплате труда :

- \* бюджету - 950 883 тыс.руб.
- \* внебюджетные фонды - 5 044 257 тыс.руб.
- \* по оплате труда - 1 042 055 тыс.руб.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАВОДА**

Бухгалтерский баланс завода и отчет о финансовых результатах составлен в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации на основании



учетных записей, произведенных согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

## 1. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

1.1. Выручка от реализации продукции / работ, услуг/ и, соответственно, результаты хозяйственной деятельности предприятия, определяется по мере поступления средств на расчетный счет, либо в кассу предприятия.

1.2. Первоначальная стоимость основных фондов погашается по нормам, установленным СМ СССР от 30.11.90г. В 1995 году в связи с тяжелым финансовым положением завод принял замедленную амортизацию с коэффициентом 0.5.

В связи с дальнейшим сокращением объемов производства часть оборудования цехов № 5, 6, ЦГУ было законсервировано. Амортизация по этому оборудованию не начислялась.

Амортизация оборудования, не давшего продукции, была отражена на счете 812.

1.3. Лимит отнесения к МБП по предприятию установлен в размере 1 000 тыс.руб. Износ по МБП при передаче их в эксплуатацию начисляется в размере 50%, относится на себестоимость продукции, остальные 50% начисляются при полном их износе при списании.

1.4. Учет производственных запасов ведется по средней себестоимости. Счета 15 и 16 не применяются.

1.5. На балансе предприятия имелись следующие нематериальные активы:

- \* - лицензия на осуществление торговой деятельности N 260 от 25.04.94г. стоимостью 75 тыс.руб. Срок службы -1 год.
- \* - лицензия на осуществление торговой деятельности N 000075 от 13.10.94г. стоимостью 164 тыс.руб. Срок службы 1 год.

1.6. Ремонтный фонд на предприятии не создается. Фактические расходы по ремонту включаются в себестоимость продукции по мере производства ремонта.

1.7. Затраты на производство / прямые или косвенные/ собираются на счете 20 "Основное производство". Косвенные расходы распределяются между калькуляционными объектами пропорционально заработанной плате. Выпуск продукции отражается без использования счета 37.

1.8. На счете 31 "Расходы будущих периодов" учитываются расходы пуско-наладочные, расходы по подписке и прочие расходы, предусмотренные законодательством. Пуско-наладочные расходы списываются на себестоимость в течение 2-х лет. В связи с остановом участка списание с мая 1995 г. приостановлено до начала работы этого участка.

1.9. В течение года не создается резерв для оплаты работникам предстоящих отпусков.

1.10. Проценты по полученным займам отражаются в учете по мере их оплаты.

1.11. Расходы сверх установленных Правительством норм относятся на себестоимость. В целях налогообложения эти суммы не уменьшают налогооблагаемый оборот.

1.12. Выдача предприятием физическому лицу подотчетных средств на проведение хозяйственных операций регламентируется приказом директора отдельно по конкретным лицам. Если расходы не подтверждены документально, подотчетные суммы относятся в личный доход подотчетного лица с удержанием подоходного налога. С командировочных расходов сверх установленных норм также удерживается подоходный налог.

1.13. Выявленная кредиторская и дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, относится на финансовые результаты, 80 счет.

1.14. В течение года все образующиеся, в связи с колебаниями валютного курса, курсовые разницы, а также разницы от переоценки валютных статей бухгалтерского баланса относятся непосредственно на счет 80.

1.15. Предприятие использовало счет 03 как счет для учета фактических затрат на ремонты.

## 2. ПРОИЗВОДСТВО И ФИНАНСЫ

2.1. За отчетный год потребителям отгружено продукции на 13 014 716 тыс.руб., реализовано 13 001 108 тыс.руб. 70.1% выпущенной продукции отгружено предприятиям России, 17.6% - в страны СНГ, 12.3% - на экспорт.

Объем производства продукции в денежном выражении снизился на 28.8%. Выпуск товарной продукции составил 14 176 043 тыс.руб. Изменилась структура выпускаемой продукции. Так, по сравнению с 1994 г., снизилась доля товаров народного потребления в общем объеме с 24.5% до 6.5%, возрос выпуск традиционных видов продукции из кварцевого стекла: трубы, спецаппаратура с 17.5% до 27.4%, снизилась доля экспортной продукции с 11.7% до 9.3%, увеличилась доля прочей промышленной продукции / теплоэнергии, услуги промышленного характера и др./ с 46.3% до 56.8%. Такое положение вызвано неплатежеспособностью покупателей и общим падением производства в стране.

2.2. Изменилась структура запасов и затрат за 1996год. Производственные запасы в общем объеме запасов и затрат составили 19.6% против 15.8% в 1994 году. В отчетном году увеличился объем незавершенного производства с 32.8% до 44.5% и составил 6 108 916 тыс.руб. Запасы готовой продукции снизились с 41.5% до 20.5% и составили 2 816 237 тыс.руб. Всего запасы и затраты за год увеличились более ,чем в 3 раза. Это связана с постоянным ростом цен на сырье, материалы, топливо и электроэнергию.

2.3. За 1995 год было приобретено основных средств на сумму 266 910 тыс. руб. Выбыло основных средств на сумму 15 132 096 тыс.руб. В 1995 году завод передал с баланса на баланс МЖП жилье, находящееся в ведении завода.

2.4. Финансовое положение завода нестабильное. Дебиторская задолженность увеличилась с 4 587 373 тыс.руб. до 5 064 263 тыс.руб.

Кредиторская задолженность увеличилась с 9 149 708 тыс.руб. до 24 851 828 тыс.руб. Основную долю в кредиторской задолженности составляют долги за электроэнергию и газ - 14 890 881 тыс.руб., сырье, материалы - 2 359 566 тыс.руб., платежи в бюджет и внебюджетные фонды - 6 236 226 тыс. руб., долги по выданным векселям - 2 000 000 тыс.руб.

На 01.01.96 г. остаток невозвращенного краткосрочного партнерского кредита Гусь-Хрустальному филиалу Минбанка составил 106 543 тыс.руб.

Остаток невозвращенного целевого государственного кредита на пополнение оборотных средств на 01.01.96 год составил 98 914 тыс.руб.

В отчетном году завод получил из бюджета 5 238 тыс.руб. на возмещение убытков по жилищно-коммунальному хозяйству.

2.5. По результатам работы за 1995 год заводом получен убыток в сумме 8 265 148 тыс. руб. В соответствии с приказом Минфина Российской Федерации от 28.12.1994г. N173 " О применении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению", приказом арбитражного управляющего по заводу, убытки отчетного года погашены за счет средств добавочного капитала с отнесением их на дебет счета 87 "Добавочный капитал " субсчет 1 " Прирост стоимости имущества по переоценке " с кредита счета 88-1 " Нераспределенная прибыль / непокрытый убыток/ отчетного года ".

2.6. Так как завод вынужден был реализовать продукцию по ценам ниже себестоимости, по результатам работы за 1995 год от реализации такой продукции был начислен налог на прибыль в сумме 26 577 тыс.руб., НДС - 370 536 тыс.руб., спецналог - 29 800 тыс.руб.

2.7. За отчетный год завод имеет неудовлетворительную структуру баланса. Так коэффициент текущей ликвидности составил на начало года 0.9, на конец года 0.7, что гораздо меньше нормы. Предприятие неплатежеспособное.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в норме и составляет на начало года - 0.17, на конец года - 0.12.

### **3. ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА**

3.1. За 1995 год численность работающих составила 1467 чел., промышленно-производственного персонала 1418 человек. Фонд потребления за отчетный год составил 3 391 151 тыс.руб.

Из средств, направленных на потребление, израсходовано на оплату труда 3 334 955 тыс.руб., на денежные выплаты и поощрения - 56 196 тыс.руб.

Превышения расходов на оплату труда против нормируемой величины не было. Налог не начислялся.

Среднемесячная заработанная плата 1 работающего составила 192 635 рублей.

3.2. За год отработано работниками 144 006 чел.дней. Потеряно - 164 966 чел.дней, в том числе по инициативе администрации - 15 495 чел.дней, по больничным листам - 6347 чел. дней, в связи с прогулами -34 чел.дней.

38 женщин находятся в отпуске по беременности и родам и уходу за детьми. Им выплачена компенсация в сумме 12 903 тыс.руб.

В настоящее время завод не имеет аудиторского заключения за 1995 год в виду того, что у завода не было средств своевременно оплатить дорогостоящие аудиторские услуги.

Аудиторское заключение завод будет иметь позднее.

### **РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ**

#### **3.1.Описание отрасли и перспективы ее развития.**

Производство кварцевого стекла и широкого ассортимента изделий из него в России и странах СНГ (в границах бывшего СССР) осуществлялось, до недавнего времени, не более, чем десятком промышленных предприятий, включая также опытные производства специализированных НИИ. Среди них завод кварцевого стекла в Гусь-Хрустальном по настоящее время является единственным узкоспециализированным предприятием данного

профиля, способным выпускать, практически, всю основную гамму промышленных марок и типов прозрачного кварцевого стекла, включая оптическое, известных в мировой практике. По-существу, предприятие является монополистом в своей отрасли, учитывая, что по целому ряду продукции из кварцевого стекла оно является единственным производителем как в России, так и среди государств ближнего зарубежья. До начала девяностых годов производственные мощности предприятия использовались по максимуму, причем продукция завода, в связи с имевшими место ограничениями для ее экспорта, реализовывалась только на внутреннем рынке.

Практически вся продукция предприятия являлась строго фондируемой и использовалась, в основном, для удовлетворения потребности в ней таких отраслей, как оборонная, электронная, электротехническая, авиа-космическая, атомной энергетики, химической, цветной и черной металлургии, связи и ряда других областей народного хозяйства страны. В рамках плановой социалистической экономики, располагая мощным и достаточно новым производственно-техническим комплексом, развитой инфраструктурой, высокопрофессиональным коллективом рабочих и специалистов, а также надежным материально-техническим обеспечением производства, завод на протяжении двух десятилетий непрерывно наращивал объемы производства и технический уровень выпускаемой продукции, что делало его недостижимым в технико-экономическом плане для ближайших конкурентов - отечественных производителей кварцевого стекла. В сравнении с зарубежными производителями кварцевого стекла, учитывая объемы и ассортимент выпускаемой продукции, ее технический уровень, основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности завода, до начала девяностых годов, уверенно входил в шестерку компаний - ведущих производителей кварцевого стекла в мире. С момента своего пуска в 1970 году и до 1992 года предприятие работало стабильно и высокопроизводительно.

В условиях планового хозяйства завод был образцово-показательным предприятием не только в регионе и отрасли, но и, в целом, во всем промышленном секторе страны.

Основной номенклатурой производства завода с момента его ввода в строй были:

- \* трубы и стержни различного диаметра и назначения;
- \* оптические заготовки;
- \* спецаппаратура и хим.лабораторная посуда.

С вводом в 1985 году новых мощностей номенклатура предприятия пополнилась также заготовками волоконно-оптических световодов и кварцем искусственным кристаллическим бесцветным, причем последний предназначался, в основном, в качестве исходного сырья для собственных нужд предприятия.

С началом рыночных реформ в России, конверсионными процессами, разрывом сложившихся долговременных хозяйственных связей с основными потребителями, в результате распада бывшего СССР, а также другими негативными процессами, обусловившими резкое падение объемов производства, его удорожание и, как следствие, снижение конкурентоспособности продукции предприятия в целом, коллектив завода в ходе своей структурной перестройки освоил производство новых для себя видов продукции из кварцевого стекла. Это стеклорассеиватели для осветительных приборов (люстр и бра), пластины из прозрачного кварцевого стекла, трубки из полупрозрачного кварцевого стекла (каминные), пьезокварц, цветной кристаллический кварц для ювелирии, белый синтетический мелкокристаллический корунд (абразив), сувениры из кварцевого стекла, водоуказательные стекла для котельных установок и другие. В комплексе с другими принимаемыми мерами это позволило сохранить работоспособность производства, а также костяк коллектива.

С 1989 года и по настоящее время, помимо рынка России и стран-участниц СНГ, завод осуществляет экспортные поставки своей продукции в страны дальнего зарубежья, такие как США, Великобритания, Германия, Китай, Тайвань, Франция, Израиль и другие; при этом с каждым годом прослеживается тенденция к постоянному росту объемов экспорта.

Несмотря на крайне сложные условия хозяйственной деятельности предприятия в рыночных условиях, перспективы у завода и отрасли в целом имеются неплохие. Это

подтверждается как спецификой продукции из кварцевого стекла, являющегося важным и сегодня - наиболее доступным конструктивным компонентом для большинства ведущих отраслей, производств и технологий, так и анализом потребительского спроса на эту продукцию, как в России, так и за рубежом. Не ослабевает сегодня интерес к продукции предприятия и непосредственному производственному сотрудничеству с ним у иностранных партнеров, включая таких крупных производителей и продавцов кварца и кварцевого стекла в мире, как компания " Гереус кварцглас ГМБХ" - Германия; "Сойер", "Корнинг", " Дженерэл электрик" - США; "Сен-Гобэн", "Кварц энд Силика"- Франция и другие.

### **3.2. Рынки, на которые "нацелен" бизнес**

(отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынка, размеры основных рынков, проникновение на рынок, ориентиры для цен и балансовой прибыли, средства коммуникации и т.д.)

С учетом множества существующих реалий предприятие строит свою сегодняшнюю рыночную стратегию с ориентацией, в первую очередь на отечественный рынок, т.е. рынок России и стран-участниц СНГ. При этом учитывается фактическое изменение конъюнктуры рынка, наличие платежеспособного спроса как у традиционных, так и новых потребителей продукции предприятия, а также возможный спрос данных потребителей в ближайшей и отдаленной перспективе. Как свидетельствует проведенный предварительный анализ, общая потребность в продукции из кварца и кварцевого стекла по России и странам СНГ в настоящее время превышает платежеспособный спрос по данному рынку не менее, чем в 1,5 - 2 раза. В связи с конверсионными процессами на внутреннем рынке в последнее время резко упала потребность в оптических заготовках и заготовках ВОС, а также в искусственных кристаллах кварца. Вместе с тем, появилась тенденция к росту потребности в трубах, стержнях и пластинах из кварцевого стекла, в первую очередь, для производства товаров народного потребления, а также спецаппаратуры и хим. лабораторной посуды. По результатам анализа конъюнктуры рынка России и стран СНГ налажено производство водоуказательных стекол для котельных установок, труб из полупрозрачного кварцевого стекла для бытовых электрокаминов, светорассеивателей для светильников, пользующихся сегодня устойчивым спросом. Для поддержания устойчивого спроса и увеличения объема продаж предприятие последовательно проводит дифференцированную ценовую политику на свою продукцию, а также использует гибкую систему расчетов за реализуемые товары, включающую в себя помимо предоплаты также компенсационные (бартерные) сделки, многозвенные расчеты между тремя и более партнерами одновременно, расчеты через ценные бумаги и другие элементы фондового рынка, с учетом фактического платежеспособного состояния каждого покупателя. Вместе с тем, необходимо отдавать себе отчет в реальности происходящих сегодня изменений в экономике страны, которые свидетельствуют, что до общего оздоровления и роста промышленного производства время еще не пришло.

Без активной инвестиционной политики и государственной поддержки, без которых не реально возрождение большинства предприятий ВПК и других отраслей н/х, являющихся в свою очередь, потенциальными потребителями продукции завода кварцевого стекла и других предприятий данного профиля, восстановление объемов производства последних до оптимального уровня, не говоря уже о восстановлении ранее достигнутых ими объемов, в ближайшие годы не представляется возможным. Это обстоятельство подтверждается также низким уровнем коммерциализации предприятия, обусловленным специфичностью выпускаемой им продукции, высокой степенью ее энерго-материало-трудоемкости и, как следствие, высоким уровнем цен, сложностью и дороговизной перепрофилирования существующего производства на выпуск более эффективной продукции массового спроса.

В этих условиях предприятие вынуждено вести бескомпромиссную конкурентную борьбу за свое место на отечественном рынке, объем которого для завода в настоящее время составляет 90% всего объема продаж кварцевого стекла.

Начиная с 1989 года, завод сделал первые шаги по выходу на внешний рынок. Учитывая небольшой отрезок времени, в течение которого завод осуществляет свои экспортные программы, незначительный удельный вес экспорта в общем объеме продаж (в 1995 году - 9,3%), отсутствие достаточного практического опыта в данном вопросе, а также ряд других специфических моментов, можно с высокой долей уверенности считать рынки США, Великобритании, Германии, Китая, Франции, Тайваня, Израиля и некоторых других стран в той или иной степени новыми для предприятия. Вместе с тем, работа на указанных выше рынках позволила предприятию по-новому оценить ситуацию, сложившуюся на рынках России и стран СНГ, изучить требования к техническому уровню продукции и уровень цен, сложившиеся на мировом рынке, определить интерес иностранных партнеров к конкретным видам изделий из кварца и кварцевого стекла. Следует отметить, что имеет место определенная специализация по экспорту отдельных видов продукции предприятия в отдельные страны. Так, фирмы США заинтересованы в поставках полуфабриката (обработанных блоков) оптического кварцевого стекла, потребность в котором, в зависимости от качества и цены, составляет от 1,5 до 15 тонн в год.

Однако высокая себестоимость этого вида продукции и, как следствие, его неконкурентоспособность, в сочетании с другими технико-экономическими характеристиками, резко ограничивают возможность его сбыта в США. Аналогичная ситуация характерна также для труб и стержней из прозрачного кварцевого стекла для полупроводниковой техники. При наличии реального спроса, оцениваемого не менее 20 - 30 тонн в год, дело дальше пробных образцов и небольших опытных партий по указанным выше причинам не продвигается. Внушает некоторую надежду совместная работа с фирмой "Сойер" по производству пьезокварца и его продаже через фирму.

Несколько лучше обстоит дело в торговле с фирмами Германии. На протяжении последних лет здесь определился устойчивый интерес к синтетическому кристаллическому кварцу, а также обработанным (шлифованным и полированным) пластинам из кварцевого стекла различного формата. При этом в производстве пластин все шире используется кооперация с фирмой "Гереус кварцглас ГМБХ", которая поставляет исходный давальческий материал - трубы с нормируемым для полупроводниковой промышленности хим.составом, а затем осуществляет доработку пластин и их реализацию.

Ежегодная потребность в кристаллическом кварце по фирмам Германии ориентировочно составляет до 100 тонн. Потребность в пластинах - до 2000 кв.м/год, с перспективой дальнейшего ежегодного роста. Новое направление для экспорта в Германию - белый синтетический мелкокристаллический корунд (абразивный материал), ежегодная потребность в котором составляет от 40 до 100 тонн, с перспективой последующего значительного роста.

Значительный интерес представляет экспорт в Великобританию изделий из кварцевого стекла (пластин, стержней, оптических заготовок, труб для полупроводниковой техники), но наиболее перспективным видится экспорт труб из полупрозрачного кварцевого стекла (для каминов), потребность в котором только по Великобритании оценивается в 300 - 600 тн/год, а с учетом других регионов - ориентировочно в 2 - 3 раза больше. Данная оценка подтверждается конъюнктурным обзором фирм "Мульти-Лаб ЛТД" и "Термал Синдикейт ЛТД". Необходимо отметить, что в процессе вхождения в мировой рынок завод был вынужден работать по условиям конкретных покупателей. Так, если первые экспортные поставки осуществлялись по ценам, близким к демпинговым, то с каждой последующей партией товара, проданного за рубеж, цена неизменно повышалась, а также в интересах продавца изменялись условия внешнеторговых контрактов.

Для примера: цена 1 кг искусственных кристаллов кварца марки КС-1 за последние три года выросла с 2-х до 10-ти долларов США. Цена одной полированной пластины размерами 150x150x3 мм за это же время выросла с 28 долларов США (СИФ, Лондон) до 45 долларов США (ЕхВ, Гусь-Хрустальный). Цена одного кг синтетического кварцевого стекла КУ-1 в среднем выросла с 25 - 30 до 75 - 100 долларов США. Вместе с тем, сегодня возможность значительного увеличения объемов экспорта предприятия ограничена следующими факторами:

- \* - высокий уровень качества заявленной продукции, практически недостижимый на предприятии по большинству видов изделий и в значительных объемах;
- \* - высокая себестоимость единицы продукции, непокрываемая контрактными ценами;
- \* - длительный период расчетов за поставленную на экспорт продукцию, практически составляющий от 1-го до 3-х и более месяцев;
- \* - длительный срок исполнения экспортных заказов и другие обстоятельства.

Наряду с условно-освоенными для экспорта своей продукции рынками, предприятие на основе проведенного исследования рыночной конъюнктуры рассматривает в качестве перспективных для внешней торговли рынки следующих стран и регионов:

- \* - Китай;
- \* - Тайвань, включая весь регион Юго-Восточной Азии;
- \* - Израиль, включая регион Ближнего Востока и Северной Африки;
- \* - регион Восточной и Центральной Европы;
- \* - Индия, Пакистан.

Для обеспечения более глубокого освоения незнакомых рынков, учета их специфических особенностей завод развивает партнерские отношения с рядом специализированных фирм в США, Германии, Великобритании, Тайване, с которыми поддерживает агентские, дистрибьюторские и иные деловые отношения. Ведется работа по созданию совместных производств, кооперационных отношений, представительств и других форм рыночной деятельности предприятия как в России, так и в ближнем и дальнем зарубежье.

Для связи с инопартнерами предприятие использует все доступные средства связи и коммуникации, включая международную и курьерскую экспресс-почту, телефон, телетайп, факс, электронную почту. При необходимости, широко используются также личные контакты руководства и специалистов предприятия с представителями инофирм.

### **3.3. Конкуренция.**

С понятием "конкуренция", "конкурентноспособность" завод столкнулся при выходе со своей продукцией на внешний рынок, а затем - в ходе реализации рыночных реформ в России. Несмотря на свой громадный производственно-технический потенциал, монопольное положение среди других производителей кварцевого стекла и кварца кристаллического в России и странах СНГ, проблемы конкурентной борьбы за сферы влияния в последние два-три года стали для завода кварцевого стекла настолько ощутимыми, что проигнорировать их, как это было ранее, уже не представлялось возможным. Вызвано это было, в первую очередь, сужением реального платежеспособного рынка потребления продукции из кварцевого стекла, ценовым и качественным факторами предлагаемых покупателям товаров. В этих условиях предприятие было вынуждено обеспечить возможно более полное изучение возможностей своих основных и второстепенных конкурентов, их политику на рынке, сильные и слабые стороны, круг их покупателей. Одновременно анализировались причины ухода бывших партнеров завода к новым поставщикам. На основании полученных данных вырабатывались новые подходы к работе с покупателями, особенно крупными, которые затем воплощались на практике.

Стержнем маркетинговой работы является индивидуальный подход к каждому покупателю, чувство надежности и перспективы в отношениях с продавцом, стабильное

качество продукции, разумный уровень цен, сочетающийся с возможностью гибкой системы расчетов, оперативность в исполнении заказов, запоминающийся фирменный стиль.

Результатом конкурентной борьбы завод видит не удушение своих конкурентов, но цивилизованное разделение рынка товаров и услуг с дополнением и расширением возможностей друг друга в интересах всего общества и конкретного потребителя.

### **3.4. Деятельность в сфере маркетинга предприятия.**

Для обеспечения своей деятельности и выживаемости в условиях рынка на предприятии ведется работа по совершенствованию и реорганизации структуры управления производством. В целях ее большей коммерциализации и адаптации к изменившимся условиям создана коммерческо-маркетинговая служба, с подчинением ее коммерческому директору, в которую входят следующие подразделения:

- \* - отдел маркетинга, сбыта и внешнеэкономических связей;
- \* - отдел материально-технического снабжения;
- \* - торговый центр.

Функции каждого подразделения определены положением о них, а обязанности конкретных сотрудников регламентированы должностными инструкциями. Вся деятельность маркетинговой службы и входящих в нее подразделений осуществляется на плановой основе, с учетом основных элементов маркетинговой стратегии предприятия, предусмотренной соответствующей программой.

При необходимости, принятая программа маркетинговой деятельности оперативно корректируется при сохранении основной концепции и направлений этой работы.

Реализуя принятую программу маркетинга, подразделения этой службы осуществляют изучение рынка потребителей и производителей кварцевой продукции как в России и странах СНГ, так и за рубежом. Причем изучается не только текущая и перспективная потребность в кварцевом стекле, но и производится также сравнительный анализ конкурентоспособности аналогичных видов изделий предприятия и основных отечественных и зарубежных производителей кварцевой продукции по качественным характеристикам, ценам, объемам и срокам выполнения заказов, условиям поставки и оплаты, сервису и прочим существенным моментам, характеризующим внешнеторговую деятельность.

В ходе изучения конъюнктуры рынка определяются приоритетные направления и виды маркетинговой экспансии предприятия на внешнем рынке, поиск ниш и сегментов рынка, менее рискованных для серьезного бизнеса. На основании данных о конъюнктуре рынка принимаются решения о коррективах в производстве продукции, в частности, организации выпуска новых видов изделий, пользующихся спросом и рентабельных в производстве. Для изучения потребительского спроса и формирования портфеля заказов предприятие использует печатную рекламу, различные тематические выставки, ярмарки, адресную рассылку коммерческих предложений, анкет и другой рекламной информации, предусматривающей обязательную обратную связь с адресатом.

Особое внимание уделяется расширению диапазона нетрадиционных видов использования продукции из кварцевого стекла, в первую очередь, в производстве товаров широкого потребления (гражданского назначения), но при этом максимально использующем технические характеристики и преимущества последнего.

Качественно новым направлением в маркетинговой деятельности предприятия является создание дилерской и агентской сети, в первую очередь, на территории республик бывшего СССР.

Особую роль в рыночных условиях предприятие отводит своей политике ценообразования, а также использования гибкой системы расчетов за реализуемую продукцию; это позволяет максимально соблюдать коммерческие интересы и продавца, и покупателей и, тем самым, способствует потенциальному выживанию предприятия даже в самой неблагоприятной экономической обстановке.



**ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ  
ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ПРОГНОЗ  
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАВОДА  
ПОСЛЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ**

1. Данная программа направлена на извлечение максимально возможной выгоды для всех категорий интересов :

- 1.1 акционеры
- 1.2 кредиторы
- 1.3 инвесторы

2. Общие направления деятельности АО " Завод кварцевого стекла ".

- 2.1. Производство кварцевого стекла
- 2.2. Производство искусственных кристаллов кварца

### 2.3. Производство теплоэнергии.

## 3. Оценка состояния рынка и перспективных направлений деятельности по производственным направлениям :

### 3.1. Производство кварцевого стекла

#### 3.1.1. Рынки России и СНГ

Крайняя нестабильность, полное отсутствие возможности прогноза. Сложившиеся объемы продаж позволяют утверждать, что на ближайшее время сохранится потребление кварцевого стекла и изделий из него в объеме 12 - 15 млрд.руб.

Перспективные :

а) Получение труб для галогенных ламп. Технологический процесс - прямое вытягивание труб на имеющихся у завода печах ПНД / электронаплав / - цеха N 3,4.

Дефицит рынка России - 30 тонн/год.

Средняя цена 200000 руб/кг.

Ожидаемый объем продаж - 6 млрд.руб.

Потребитель : Рязанский завод электронных приборов.

При применении сырья класса " Йота " фирмы " Юмитин " США и специального оборудования для вакуумной сушки труб , рынок на трубы для галогенных ламп может быть увеличен до 100 тонн в год ( рынки : Болгария, Китай и др. страны Юго-Восточной Азии ).

#### 3.1.2. Мировые рынки

а) Стекло КУ-1

Потребитель : компания " Хереус кварцглас " Германия.

Объем планируемых продаж - 12 тонн/год

Средняя цена - 60 \$/кг

Товарооборот - 720000 \$ /3.5 млрд.руб /

б) Получение пластин из кварцевого стекла для полупроводниковой отрасли / рынки России, СНГ, зарубежные /.

Дефицит рынка - 100 тонн/год

Средняя цена - 40 \$/кг (без механической обработки )

Ожидаемый объем продаж - 4000000 \$ /18 млрд.руб./

Технологические процессы :

1. Метод разворачивания с последующей обработкой - освоен в цехах N 1,4.

2. Метод прямого вытягивания - в стадии освоения на имеющихся у завода печах УНТВ цеха N 3.

Потребитель : компания " Хереус кварцглас " и другие.

При условии освоения технологии шлифовки и полировки пластин объем продаж может быть увеличен на 20-30%.

в) Получение стержней для полупроводниковой отрасли ( рынки России, СНГ, зарубежные ) - перспективное направление при условии применения сырья " Йота-6 " и замены вытяжных машин.

Технологический процесс :

Метод прямого вытягивания на имеющихся у завода печах ПНД / цеха N 3,4 /.

Дефицит рынка - 50-80 тонн/год

Средняя возможная цена - 20-30 \$/кг

Ожидания продаж - 1000000 \$ /4 млрд.руб/

Остальные технологические процессы, имеющиеся у завода, крайне неэффективны и имеют много недостатков. Рынки подлежат глубокому изучению. Необходимы технологические инвестиции.

### 3.1.3. Общие ожидания по производству кварцевого стекла на ближайшие 3-4 года.

- а/ Численность работающих - 500-600 чел.
- б/ Ожидаемый товарооборот / год - 42.5 млрд.руб.
- в/ Расчетная прибыль /год - 4.25 млрд.руб.
- г/ Прибыль ( после уплаты налогов ) - 0.5 млрд.руб.

## 3.2. Производство искусственных кристаллов кварца

### 3.2.1. Направления деятельности :

- а/ ИКК - для производства кварцевого стекла ( сырье )
- б/ ИКК - для ювелирного применения
- в/ ИКК - для электронного применения ( пьезокристаллы )

### 3.2.2. Оценка состояния рынка :

а/ ИКК для производства кварцевого стекла и ограночных целей ( ювелирного применения ) - 200 тонн/год

Средняя цена - 7 \$/кг

Ожидаемый объем продаж - 1400000 \$ /6.3 млрд.руб./

Основной потребитель : компания " Адженей Трейдинг " Германия

б/ ИКК для электронного применения :

Ожидаемый объем продаж - 200 тонн/год

Средняя цена - 15-17 \$/кг

Товарооборот - 3200000 \$/14.4 млрд.руб./

Основной потребитель и партнер компания " Сойер " США.

Для реализации задачи требуются инвестиции в оборотные средства, оборудование для механической резки кристаллов пьезокварца, метрологическое оборудование, новые технологические процессы для производства пьезокварца.

### 3.2.3. Общие ожидания по производству искусственных кристаллов кварца.

- а/ Численность работающих - 100 человек
- б/ Ожидаемый товарооборот /год - 20.7 млрд./руб.
- в/ Расчетная прибыль /год - 2 млрд.руб.
- г/ Прибыль ( после уплаты налогов ) -0.2 млрд.руб.

## 3.3. Производство теплоэнергии

3.3.1. Теплоэнергетический комплекс включает в себя котельную -производительностью 200 Гкал/час, мазутное хозяйство емкостью 2000 тонн, газопровод высокого давления D500 мм, длиной 10 км, магистральный трубопровод теплоснабжения и центральный тепловой пункт.

Объем подключенных нагрузок составляет 120 Гкал/час.

Общая загрузка - 60%.

Объем производства теплоэнергии на 1995-1996гг. сохраняется на уровне 240000 Гкал/год.

Цена за 1 Гкал на 01.11.95г. - 82000руб.

### 3.3.2. Общие ожидания по производству теплоэнергии :

- а/ Численность работающих - 150 человек
- б/ Товарооборот /год - 19.7 млрд.руб.
- в/ Расчетная прибыль /год - 2 млрд.руб.
- г/ Прибыль ( после уплаты налогов ) - 0.2 млрд.руб.

#### 4. Общие выводы и оценка финансового состояния предприятия

4.1. Оценивая пункты 3.1, 3.2, 3.3 при обязательном выполнении всей технической программы, общие ожидания по заводу составят:

- а/ Численность работающих - 850 чел.
- б/ Товарооборот /год - 82.9 млрд.руб.
- в/ Расчетная прибыль - 8.25 млрд.руб.
- г/ Прибыль ( после уплаты налогов ) - 0.9 млрд.руб.

4.2. Финансовое состояние предприятия на 01.10.95 г. ( см.справку о финансовом состоянии АООТ "Завод кварцевого стекла").

- а/ Дебиторская задолженность - 4.08 млрд.руб.
- б/ Кредиторская задолженность - 18.9 млрд.руб.

5. План структурной перестройки предприятия, предлагаемый для рассмотрения и обсуждения.

5.1. Для начала, независимо от АООТ " Завод кварцевого стекла ", должны быть созданы три предприятия по следующим направлениям деятельности :

- а/ Производство кварцевого стекла
- б/ Производство искусственных кристаллов кварца
- в/ Производство теплоэнергии

Состав учредителей должен быть определен до начала создания предприятий по следующим критериям :

- а/ АООТ "ЗКС"
- б/ Фонд имущества

Оставшиеся акции в каждом вновь созданном предприятии распределяются между интересами инвесторов.

5.2. Предлагаемые партнеры и инвесторы по направлениям

5.2.1. Производство искусственных кристаллов кварца :

- а/ компания "Сойер ", США
- б/ компания " Аджиней Трейдинг ", Германия
- в/ российские инвесторы

5.2.2. Производство кварцевого стекла

- а/ российские инвесторы
- б/ зарубежные инвесторы

Одним из самых крупных дебиторов АООТ "ЗКС" является СП "Гусь-Кварц-Силика, Инк.", контрольным пакетом которого обладает АООТ "ЗКС" - 45% уставного капитала.

Долг СП перед заводом на 1.01.96 г. составляет порядка 2,2 млрд. руб.

В программе финансового оздоровления, продукция, выпускаемая СП, занимает одну из приоритетных позиций. Годовой объем возможных продаж исчисляется в сумме 4-5 млрд. руб.

С целью недопущения дальнейшего роста дебиторской задолженности предлагается:

1. АООТ "ЗКС" выйти из состава СП своим уставным капиталом (оборудование, технология, производственные площади)
2. Данное подразделение ввести в одно из создаваемых предприятий, а именно: АООТ "Кварцевое стекло" в качестве структурного подразделения
3. Рекомендовать руководству СП ликвидировать СП "Гусь-Кварц-Силика, Инк." в установленном законами РСФСР порядке

### 5.2.3. Производство теплоэнергии : РАО "Владимирэнерго"

Юридический статус новых компаний - АООТ, во главе которых стоит совет директоров.

Управление : Исполнительный директор, который назначается советом учредителей на конкурсной основе.

Более детальную разработку плана структурной перестройки АООТ "ЗКС" необходимо поручить компетентным организациям, для чего в финансовом плане АООТ "ЗКС" предусмотреть специальное финансирование.

Планом внешнего управления предусмотрена консервация отдельно стоящих основных цехов №№ 4, 6, 7 в связи с их неполной загрузкой. Объем товарной продукции, выпускаемой этими цехами, будет передан в цеха № 1 и № 3. При этом часть необходимого оборудования ( печи СЭВ ) цеха № 4 и оборудование цеха N 7 для производства кварцевой крупки будет перенесено в главный корпус, где находятся цеха № 1 и № 3.

Таким образом из существующих цехов №№ 1, 3, 4, 7 будет создано одно производство кварцевого стекла. С созданием этого производства будет сокращено 268 человек численности.

Наряду со структурным изменением основного производства вносятся изменения и во вспомогательные службы : организуется паросиловой цех на базе котельной , а электроцех, лаборатория микропроцессорной техники, сантехцех и цех вентиляции объединяются в энергосиловой цех. Это даст возможность высвободить в общей сложности по акционерному обществу 368 человек ( 1456-1088 ).

Консервация корпуса цехов №№ 4, 6, 7 позволяет снизить эксплуатационные расходы, связанные с отоплением, водоснабжением, подачей вентвоздуха и пр. Экономическая выгода при этом составит в 1996 году 2 646 млн.руб.

( приложение № 1 и № 2 ).

Однако перенос оборудования двух цехов в главный корпус потребует 3197 млн.руб. Дефицит 551 млн.руб.

Из расчета экономической выгоды исключено 5 месяцев, связанных с предупреждением работников об их сокращении и выплатой 3-х месячного среднего заработка.

Экономическая выгода 1997 года составит  $2646 \times 4 - 551 = 10033$  (млн.руб.).

**Расчет  
экономических выгод при высвобождении численности  
вспомогательных служб с 01.05.96 г. в руб.**

зарплата IV кв.	120 000 000
подходный налог	14 400 000
соцстрах	46 800 000
медстрах	4 320 000
транспортный налог	1 200 000
налог на оборудование	1 200 000
на милицию	227 700
фонд занятости	1 800 000
<b>Всего :</b>	<b>189 947 700</b>

**Сводный план-график  
погашения кредиторской задолженности предприятия**

Кредитор	Сумма задолженности в рублях	
1. АО "Владимирэнерго"	8 638 187 560	в стадии погашения
2. АО "Волготрансгаз" РАО "Газпром" Н.Новгород	5 561 344 079	с 02.97. по 07.97.
3. Трест " Гусь-Хрустальный Горгаз "	581 388 956	в стадии погашения
4. Пенсионный фонд	1 139 365 057	с 04.97. по 08.97.
5. Фонд обязательного медицинского страхования	167 364 362	до 12.96.
6. Фонд социального страхования	73 598 599	до 11.96.
7. Фонд занятости	89 353 544	до 11.96.
8. Бюджет	2 450 685 686	с 07.97. по 08.97.
9. Задолженность по оплате труда	899 977 951	при внешнем управлении
10. Ивановское теруправление	800 952 800	с 03.97. по 08.97.
11. Владтрансинвест	2 000 000 000	с 08.96 по 08.97.

12. Филиал МИнБа	98 000 000	в стадии погашения
Итого:	20 602 218 594	

Реконструкция производства в главном корпусе

## ЛОКАЛЬНАЯ СМЕТА № 1

на Организацию отделения шихты

Основание : техническое предложение

Сметная стоимость : 2 млрд. 810 млн. рублей

Составлена в ценах : январь 1996 года с применением коэффициента К=11 364

### СВОДКА ЗАТРАТ

на организацию отделения подготовки шихты

на новом месте в главном корпусе

(оборудование, трубопроводы и инженерные сети, без строительных работ)

№ п/п	№ прескуранта укрупненных расценок и др.	Наименование работ или затрат	Общая стоимость, руб.
		1. Сырье - "Кыштым"	

1.	Смета № 98-81ч1	Монтаж оборудования(со стоимостью)	497453418
2.	Смета № 98-81ч2	Технологические трубопроводы	134595216
3.	Смета № 101а	Электрооборудование, освещение, оборудование КИП	283134060
4.	Смета № 101-79	Вентиляция	139180590
5.	Смета № 103-79	Водопровод и канализация	14437962
		<b>Итого:</b>	<b>1068801246</b>
		<b>2. Сырье -горный хрусталь и ИКК</b>	
6.	Смета б\н	Монтаж оборудования (со стоимостью)	1007696732
7.	Смета № 98-81	Технологические трубопроводы	134595216
8.	Смета № 72-81	Электрооборудование, освещение	58535964
9.	Смета № 137-81	Вентиляция	359909244
10.	Смета № 140-81	Антикоррозионная защита пола	179710052
		<b>Итого :</b>	<b>1740447208</b>
		<b>Всего :</b>	<b>2 809 248 454</b>

Реконструкция производства в главном корпусе

## ЛОКАЛЬНАЯ СМЕТА № 2

на Перенос участка печей СЭВ из цеха № 4

Основание : техническое предложение

Сметная стоимость : 387 млн. рублей

Составлена в ценах : январь 1996 года с применением коэффициента К=11 364

### СВОДКА ЗАТРАТ

на перенос участка печей СЭВ из цеха № 4 в главный корпус

№ п/п	№ прескуранта укрупненных расценок и др.	Наименование работ или затрат	Общая стоимость, руб.



1.	Смета № 7 монтаж К=0,4	Демонтаж оборудования	9407210
2.	---"---	Демонтаж технологических трубопроводов	3819417
3.	Смета № 1	Общестроительные работы (фундамент)	41743470
4.	Смета № 2	Металлическая площадка	239696761
5.	Смета № 3	Монтаж оборудования (без стоимости)	23518025
6.	Смета № 4	Монтаж и стоимость технологических трубопроводов	14314521
7.	Смета № 5	Вентиляция и водоснабжение	18220026
8.	Смета № 6	Энергоснабжение	35856962
		<b>Итого:</b>	<b>386 576 392</b>

### Численность персонала по цехам

по штатному расписанию на 1.04.96г.

	по штатному расписанию			проект		
	рабочие	ИТР	всего	рабочие	ИТР	всего
<b>Производство кварцевого стекла</b>						
Цех №1	109	10	119	102		
Цех №3	86	10	96	58		
Цех №4	184	17	201	62		
Цех №6	50	11	61	-		
Цех №7	100	12	112	73		
<b>Итого</b>	<b>529</b>	<b>60</b>	<b>589</b>	<b>295</b>	<b>26</b>	<b>321</b>
Цех №5	92	20	112	71	20	91
ЦМА	24	3	27	24	3	27
РМЦ	47	5	52	46	5	51
ЦГУ	64	11	75	36	10	46
<b>Энергосиловой цех</b>						
Вентцех	27	2	29	27	2	29
Сантехцех	34	3	37	29	3	32
Электроцех	44	8	52	44	14	58
Лаб. микропр. техники	-	5	5	-	-	-
<b>Итого</b>	<b>105</b>	<b>18</b>	<b>123</b>	<b>100</b>	<b>19</b>	<b>119</b>
Транспортный	42	3	45	37	3	40
Прирельсовая база	16	3	19	13	3	16

РСЦ	40	4	44	26	4	30
ЦСН	30	3	33	30	3	33
Котельная	45	8	53	54	9	63
Руководство и персонал	-	5	5	10	6	16
ОГЭиМ	-	12	12	-	11	11
ОМТС	2	7	9	2	7	9
Бухгалтерия	-	15	15	-	15	15
ОЭиТ	-	5	5	-	3	3
ОК	-	4	4	-	6	6
АХО	18	5	23	-	2	2
ОКС	-	1	1	-	1	1
БОП	4	3	7	3	3	6
ОТБ	-	2	2	-	2	2
АСУП	6	7	13	6	7	13
ОГТ	-	14	14	-	14	14
ОМиВЭС	2	15	17	2	15	17
КБ	1	17	18	1	17	18
ОТК	77	12	89	64	12	76
Торговый центр	23	8	31	17	7	24
Столовая	12	5	17	11	5	16
Теплица	-	1	1	-	1	1
Медпункт	-	1	1	-	1	1
<b>Всего по заводу</b>	<b>1179</b>	<b>277</b>	<b>1456</b>	<b>848</b>	<b>240</b>	<b>1088</b>

Примечание: В котельную добавляем 5 операторов теплового пункта из сантехцеха и 5 чел. слесарей-ремонтников дополнительно, 2 чел. газовиков-обходчиков и 4 чел. газовиков из ЦГУ. Всего: 16 чел.

## ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

таблица 1

(млн.руб )

	1996 г	на 01.07.1997 г
1. Выручка от реализации		
1.1. Объем продаж млн.руб	84900	73580
2. Затраты на производство реализованной продукции	79863	57663
3. Результат от реализации	5037	15917
4. Результат от прочей реализации	7343	5513
5. Доходы и расходы от внереализационных операций	- 3653	- 1919
6. Балансовая прибыль	8727	19511
7. Платежи в бюджет из прибыли	3054	6825
8. Чистая прибыль	5673	12686

Таблица № 2

## ПЛАНИРУЕМЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ

		1995 год ( факт )			1996 год ( план )		
		Объем выпуска в натуральн. выраж.	Цена единицы продукции ( руб )	Объем продаж (млн.руб)	Объем выпуска в натуральн. выраж.(кг)	Цена единицы продукции ( руб )	Объем продаж (млн.руб)
1.	Заготовки градиентн.	334.651	2309229	772.8	450	4000000	1800
2.	Заготовки градиентн. низкосортные	444.000	42600	18.9			
3.	Трубы Кэ1дА	2422.470	128792	312.0	80000	200000	16000
4.	Трубы Кп1дА	3.85	227501	0.9			
5.	Трубы Кэ3оА	18.56	81224	1.5			
6.	Трубы К4	15628.05	46088	720.3	25000	50000	1250
7.	Трубы К5	41688.37	21607	900.7	80000	30000	2400
8.	Стержни 7787	2964.06	40748	120.8	3000	72376	217
9.	Стержни 587	85.60	9735	0.8			
10.	Стержни 638 2-х ст.	130.64	100612	13.1			
11.	Стержни 638	252.98	67324	17.0	3000	67324	202
12.	Химпосуда	12554.317	80801	1014.4			
13.	Спецаппаратура	23.79	245883	5.8	10500	460000	4830
14.	ТНП: - плафон	101.70	254222	25.9			
	- стакан	31.50	243424	7.7			
	- колпак	1.75	186612	32.7			
	- мыльница	37.50	214296	8.0			
	- ремонт испарителя	1шт	183974	0.2			
	- свет."Весенняя кап."	110	108387	11.9	700	250000	175

- люстра "Фонтан"	650	109092	70.9	5970	305440	1823.4
- свет. "Флора"	26	38193	1.0			
- свет. "Фобос"	19	76655	1.4			
- люстра"Каприз"5р.	159	191940	30.5			
- люстра"Каприз"1р.	541	92655	50.1			
- люстра"Коралл-5"	367	129550	47.5			
- свет."Каскад"с м/о	50	122226	6.1			
- люстра "Каскад"	1561	155818	243.2	2000	250200	500.4
- люстра"Гармония"	273	131208	35.8			
-св."Невеста"без м/о	559	103540	57.9	11300	328480	3711.8
- люстра "Росинка"	10	90000	0.9	1500	90000	135
- бра "Фонтан"	430	23485	10.1	2000	102425	204.5
- бра "Гармония"	812	41487	33.7			
- сувенир "Подарочный набор"	9	275684	2.5	50	856720	42.8
- сувенир "Ключ" с символикой	1	48780	0.05			
- сув."Кофеварка"	4		0.2			
- сув."Елочка"	15	26000	0.4			
- сув."Чайник"	100	91770	9.2			
- сув."Самовар"	119	218672	26.0	200	340740	68.1
- сув."Самовар"1л с символикой	2	203252	0.4			
- сув."Самовар"5л с символикой	3	325203	1.0			
- серьги и бра "Фонтан" Гомель	903 компл.	7456	6.7			
- серьги и бра "Гармония"	1710	8322	14.2			

	1995 год ( факт )			1996 год ( план )		
	Объем выпуска в натуральн. Выраж.(кг)	Цена единицы продукции ( руб )	Объем продаж (млн.руб)	Объем выпуска в натуральн. Выраж.(кг)	Цена единицы продукции ( руб )	Объем продаж (млн.руб)

- серьги к бра "Фонтан"	135	6960	1.0	27000	16400	442.8
- серьги к люстре "Невеста" СТП	89	47129	4.2			
- серьги к люстре "Невеста" м/о	57	33071	1.9			
- серьги к светильн. "Метр" СТП	200	15930	3.2			
- серьги к люстре "Невеста" ТО	2	65060	0.1	18000	118400	2131.2
- серьги к бра "Фонтан" СТП	776	10727	8.3			
- серьги к люстре "Фонтан" 4р. СТП	291	13093	3.8			
- серьги к люстре "Газель"	36	12939	0.5			
- серьги к люстре "Фонтан" 3р. СТП	160	15677	2.5			
- серьги к люстре "Невеста" СТП м/о	97	13090	1.3			
- серьги к люстре "Весенняя капель"	714	26990	19.3			
- серьги к люстре "Фонтан" Гомель	34	27000	0.9			
- серьги к люстре "Невеста" Гомель	155	53000	8.2			

	- серьги к бра "Фонтан" СТП м/о	21	7179	0.15			
	- серьги к бра "Корона"	511	5590	2.9			
	- серьги к люстре "Фонтан" 4р	190	38100	7.2	18000	56500	1017
	- серьги к люстре "Каприз" 5р	656	41446	27.2			
	- серьги к люстре "Новинка"	184	23698	4.4			
	- комплект серег	50	33224	1.7			
	- серьги для светильн. И бра	1331.95 кг	49348	65.7	2000	83970	167.9
	- витая полоса СТП	3424.71	17632	60.4			
	- витая полоса ТО	158.65	25894	4.1	3000	38860	116.6
15	Прочая продукция из кварцевого стекла: - трубы 752	116.25	7810	0.9			
	- отходы стержней	25.00	16461	0.4			
	- кварцевая крупка ИКК	390.00	4355	1.7			
	- кварцевая крупка перчатки	1720.00	2515	4.3			
	- кварцевая крупка	11341.18	6239	70.8			
	- кварцевая крупка прожектор	8995.00	10178	91.5			
	- стекло для керсила	79530.00	968	77.0	100000	5000	500

		1995 год ( факт )			1996 год ( план )		
		Объем выпуска в натуральн. выраж.(кг)	Цена единицы продукции ( руб )	Объем продаж (млн.руб)	Объем выпуска в натуральн. выраж.(кг)	Цена единицы продукции ( руб )	Объем продаж (млн.руб)

16	Экспорт: стержниКВ Тайвань	107.73	452782	48.8			
	- ампула Израиль	110.00	173739	19.1			
	- пластина Тайвань	100.00	56889	5.7			
	- кварцевая крупка ИКК	36.00	97850	3.5			
	- пластина	40.00	377739	15.1			
	- пластина	69.00	179730	12.4	100000	184000	18400
	- ИКК КС - 1	7000.00	53811	376.7			
	- КИК	3000.00	38959	116.9			
	- ИКК КП - 0, КП - 1	4000.00	39141	156.6			
	- пьезокварц				7800	45000	351
	- ИКК ( пирамиды )				30000	2760	82.8
	- КИК цветной	2700.00	44932	121.3			
	- КИК бесцветный	10000.00	31453	314.5			
	- ИКК дефектные	10000.00	13480	134.8			
	- ИКК ограночные				150000	34448	5167.2
	Всего продукции из кварцевого стекла	236675.20		6436.1			
17	Прочая продукция : - тара			30.5			
	- теплоэнергия	110250.16	50995	5622.2	110000	82400	9064
	- услуги промыш-			2087.2			

	ленного характера						
18	Кожуха				18000	75292	1355. ?
19	Трубы для Рязани				30000	129473	3884. ?
20	Корунд				200000	23000	4600
21	Оптика КУ - 1				12000	230000	2760
22	Стекла Клинкера				2500	360000	900
	ИТОГО :			14176			84300

### Модель дисконтированных денежных потоков

таблица 3.

Показатели	1995 год	на 01.01.1997 г.	на 01.07.1997 г.
1. Чистая прибыль ( п.8.1.,табл.1 )		5673	12686
2. Чистый денежный поток, всего: (стр.2.1.+стр.2.2+(-)стр2.3.-(+))стр.2.4.- стр2.5.+(-)стр.2.6.-стр.2.7.-стр.2.8.)		69420	65949
2.1. чистая прибыль		5673	12686
2.2. износ		17041	12667
2.3. рост (погашение ) задолженности		- 13399	- 3893
2.4. рост ( погашение ) дебиторской задолженности		- 369	- 2763
2.5. выплата процентов		-	-
2.6. средства от продажи ( покупки ) основных средств		33879	27674
2.7. капиталовложения	- 105362	-	-
2.8. прирост оборотного капитала		941	- 6266
3. Остаток денежных средств на начало периода	250	84	226
4. Накопленная денежная наличность на конец периода ( стр.2 + стр.3 )			
5. Коэффициент текущей ( дисконтиро- ванной ) стоимости при выбранной ставке		0.34	0.59

дисконта			
6. Текущие (дисконтированные) стоимости денежных потоков (стр.2 + стр.5)	- 105112	23602.8	38909.91
7. Сумма текущих (дисконтированных) стоимостей денежных потоков			- 42599.29
8. Остаточная (ликвидационная) стоимость за пределами планируемого периода (п лет)			125303.1
9. Текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости за пределами планируемого периода при коэффициенте дисконтирования для конца года			42603.05
10. Чистая текущая (дисконтированная) стоимость (NPV) (стр.7+ стр.9)			3.76

таблица 4

РАСЧЕТ  
ПОТРЕБНОСТИ В РЕСУРСАХ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРОГРАММУ

№ п/п	Наименование продукции	1996 год			
		Количество в натуральных единицах КГ	Цена единицы ресурса РУБ	Стоимость МЛН.РУБ	Стоимость переход. запаса РУБ
1.	Сырье :			8283	
	- горный хрусталь	723358	3650	2640	433
	- йота - кварц	143000	19000	2717	446
	- отечествен. сырье	732412	3000	2197	360
	- тетрахлорид кремния	118605	6140	729	119
2.	Материалы :			4304	
	- молибден	5800	268000	1554	255
	- вольфрам	420	220000	93	15
	- графит			2657	429
3.	Покупные полуфабрикаты	19270 шт	172759	3329	328

4.	Природный газ	16357тн куб.м	280	4580	
5.	Энергия	96913т квтч	300	29074	
	ИТОГО :			49550	2385

**Агрегированная форма прогнозного баланса.**

таблица 5.1.

Актив	код стр.	на 1.01.96	на 1.01.97	на 1.06.97	Пассив	код стр.	на 1.01.96	на 01.01.97	на 1.07.97Г
1. Основные средства и прочие внеоборотные активы	080	84153	138438	242279	1. Источники собственных средств	480	78262	147139	250076
2. Запасы и затраты	180	13741	15775	11893	2. Расчеты прочие пассивы, в т.ч. -	770	27101	13250	5934
3. Денежные сред-	330	5315	4222	1838	краткосрочная		24852	11453	5760



ства, расчеты и прочие активы					задол- женность (сумма строк баланса с 600 по 710)				
4.Убытки -прош- лых лет	340	2154	2154						
-отчет- ного года	350								
БА- ЛАНС (сумма строк 080,180, 330,340, 350 )	360	105363	160389	256010	БАЛАНС (сумма строк 480 , 770)	780	105363	160389	256010

Смета  
расходов и калькуляция себестоимости ( сводная ).

таблица 6.

Наименование показателей	( млн. руб )		
	1995 год	1996 год	1997 год 1полугодие
1. <b>Объем продаж</b> , всего	13257	84900	73580
2. <b>Себестоимость</b> , всего, в том числе :	13583	79863	57663
2.1 . Сырье, материалы	2048	12587	10237
2.2. Покупные и комплек- тующие изделия	84	3329	2914
2.4. Топливо	2276	4580	3748
2.5. Электроэнергия	3917	29074	18717
2.6. ФЗП рабочих	1680	5658	3517
2.7. ФЗП специалистов и служащих	778	1692	980
2.8. Начисления на ФЗП	907	2866	1731
2.9. Амортизация ОПФ	1244	17041	12667
2.10. Расходы на рекламу		546	361
2.11. Представительские расходы	9	59	38
2.12. Расходы на обучение	4	62	34
2.13. Аудит, консультации	42	90	70
2.14. Процент за кредит			
2.15. Налог за дороги	313	1705	1444

2.16. Прочие затраты	281	574	1205
<b>3. Внереализационные операции ( сальдо )</b>	-2912	-1539	- 1919
3.1. Доход по ценным бумагам	19	25	250
3.2. Доход от аренды	30	54	79
3.3. Сальдо штрафов	-32	25	47
3.4. Налог на имущество	-1726	-3002	- 2350
3.5. Налог на содержание милиции	-22	-33	- 40
3.6. Налог на рекламу		-27	- 18
3.7. Прочие доходы или расходы	-1181	1419	113
<b>4. Балансовая прибыль</b>	-3238	3498	11825
<b>5. Налоги и платежи из прибыли</b>			
5.1. Налог на прибыль	3	1224	4139
5.2. Прочие налоги			
<b>6. Чистая прибыль</b>	-3241	2274	7686

### РАСЧЕТ

коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на основе агрегированной формы прогнозного баланса.

таблица 6.1.

Наименование коэффициентов	1995 год	1996 год	1 полугодие 1997г.
1. Коэффициент текущей ликвидности	0.7	1.51	2.38
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0.3	0.45	0.56

**Сводная таблица финансовых показателей.**

приложение 1.

Коэффициент	1995 год	1996год	1 полугодие 1997года
<u>Коэффициенты ликвидности</u>			
Коэффициент текущей ликвидности	0.7	1.51	2.38
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.2	0.32	0.32
Запасы / Чистые оборотные средства	-2.4	1.83	1.47
Текущая задолженность / Запасы	1.8	0.73	0.49
<u>Коэффициент устойчивости</u>			
Общая задолженность / Итог по активам	0.24	0.07	0.02
Текущая задолженность / Итог по активам	0.24	0.07	0.02
Общая задолженность / Остаточная стоимость основных средств	0.3	0.09	0.02
Текущая задолженность / Остаточная стоимость основных средств	0.3	0.09	0.02
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0.3	0.45	0.56
<u>Коэффициент деловой активности</u>			
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0.13	0.53	0.29
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	5.1	18.7	22.2
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2.7	18.1	38.1
Средний срок оборота дебиторской задолженности	135	20.2	9.6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0.77	7.41	12.77
Средний срок оборота кредиторской	474	49.2	28.6

задолженности			
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	0.16	0.58	0.58
<u>Коэффициенты прибыльности</u>			
Норма балансовой прибыли	-0.24	0.1	0.27
Чистая норма прибыли	-0.24	0.07	0.17
Общий доход на активы	-0.03	0.04	0.05
Доход на остаточную стоимость основных средств	-0.04	0.04	0.05
Коэффициент восстановления платежеспособности на 01.01.97 год	-	1.16	-
Порог рентабельности (безубыточности )	18070	66702	34725