

АННОТАЦИЯ

Баев А.В. Оценка экономической безопасности ООО НПО Урал как необходимое условие функционирования и развития предприятия. - Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-358, 95 с., 18 рис., 21 табл., библиогр. список - 44 найм., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки рекомендаций по повышению уровня экономической безопасности для обеспечения эффективной безопасности предприятия.

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационно-экономическая характеристика предприятия, проведен анализ имущества предприятия и источников его формирования, проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности и факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Разработана концепция управления экономической безопасностью с учетом снижения финансового риска.

Проведена оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия	10
1.2 Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия	14
1.3 Влияние факторов на оценку уровня экономической безопасности предприятия.....	19
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО НПО УРАЛ	28
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации ООО НПО Урал	28
2.2 Разработка концепции оценки экономической безопасности	46
2.3 Рентабельность как основной показатель эффективности использования прибыли организации	55
2.4 Анализ финансовых результатов и рентабельности организации.....	60
2.5 Факторный анализ прибыли и рентабельности организации	64
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	68
3.1 Перспективные направления повышения эффективности использования прибыли и рентабельности организации	68
3.2 Экономическая эффективность мероприятий.	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	88
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах	95

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы исследования вызвана необходимостью создания действенной системы управления предприятием на основе формирования механизма его устойчивого развития, в качестве которого может использоваться механизм экономической безопасности предприятия. Особую актуальность теме придает сложная экономическая ситуация, сложившаяся в стране, которая повлекла за собой рост экономической нестабильности, значительное снижение возможности устойчивого существования и развития, в связи с этим предприятиям необходимо постоянно проводить мониторинг воздействия внутренних и внешних факторов на предприятие.

На современном этапе развития экономики, большое внимание уделяется вопросу обеспечения экономической безопасности всей национальной экономики. От устойчивости уровня развития экономической безопасности территорий и предприятий зависит стабильность развития всего национального хозяйства. Экономические исследования данной области волнуют не только предпринимателей, но и органы власти.

Системность к формированию механизма обеспечения экономической безопасности предприятия подразумевает, что необходимо учитывать не только реальные условия деятельности предприятия, но и сам механизм должен иметь чётко очерченные элементы, схему действий и взаимодействий.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководствующий состав и специалисты (менеджеры) подразделений способны избегать возможные угрозы и ликвидировать последствия отрицательного воздействия внутренней и внешней среды.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы предопределила выбор цели, задач по достижению цели, предмет, объект, теоретическую и методологическую основу исследования, научную новизну и практическую ценность исследования.

В центре внимания ведущих российских учёных по формированию системы оценки уровня экономической безопасности предприятия рассматриваются подробно вопросы механизма обеспечения экономической безопасности и мониторинг факторов, влияющих

на этот уровень.

На сегодняшний день в экономической литературе и хозяйственной практике существуют попытки количественной оценки уровня экономической безопасности предприятия, что позволило сформировать несколько методических подходов.

Проблемам обеспечения экономической безопасности отдельных структур предприятий посвящены исследования Асаула А.Н., Алексеевой М.Б., Бендикова М.А., Багиевой Г.Л., Герасимова П.А., Горина С.В., Горфинкеля В.Я., Грунина С.О., Гусева В.С., Ярочкина В.И., Дадалко А.В., Евсеевой А.Ю., Пономаревой В.П., Зубенко В.Н., Козаченко А.В., Страхова А.И., Судоплатова А.П., Шлыкова В.В., Гапоненко В.Ф., и других.

Особый интерес к исследованию факторов экономической безопасности предприятий в рамках комплексного стратегического развития уровня экономической безопасности рассматривались в работах зарубежных авторов Портер М., Акофф Р., Мескон М., Ансофф И., Карлоф Б., Вебер М., Друкера П. и др., так и отечественных ученых Фатхутдинова Р.А., Булатов А.С., Глушков В.М., Бусыгин А.В., Глухов В.В., Герчикова И.Н., Юданов А.Ю. и др. В работах данных авторов особое внимание уделялось оценке характерных воздействий на деятельность предприятия факторами внешней и внутренней среды.

Методология и методы оценки уровня экономической безопасности озвучены в трудах: Глазьева С.Ю., Яшиной С.Н., Долматова И.В., Дюженковой Н.В., Усенко Л.Н., Илларионова А.И., Татаркина А.И., Ивантера В.В., Иншакова О.В., Перфильева А.Б., Куклина А.А., Олейникова Е.А., Лившиц С.В., Матвеева Н.В., Медведева В.С., Пузова Е.Н., и др.

Однако комплексных исследований посвященных экономической оценке уровня экономической безопасности предприятия нет. В связи с этим возникает как практическая, так и научная потребность разработки научно обоснованной концепции методического обеспечения оценки уровня экономической безопасности предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является практическое обоснование системного подхода к оценке уровня экономической безопасности предприятия с учетом эффективности использования прибыли и путей ее повышения.

Достижение указанной цели будет реализовано посредством поставленных

следующих научных и практических задач:

- теоретически обосновать понятие и сущность экономической безопасности предприятия;
- разработать концепцию оценки уровня экономической безопасности предприятия с учетом изучения содержания прибыли предприятия как экономической категории;
- провести анализ формирования, распределения и использования прибыли предприятия;
- разработать мероприятия по повышению и эффективности использования прибыли предприятия.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью Научно-производственное объединение «Урал» (далее - ООО НПО «Урал») и его финансово-хозяйственная деятельность.

Предметом исследования являются инструменты, методы и подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия.

Теоретическая и методологическая основа исследования базируется на трудах ведущих отечественных и зарубежных экономистов, направленных на раскрытие проблемы теории и методологии оценки экономической безопасности на предприятии.

Выпускная квалификационная работа всецело ориентирована на действующее законодательство Российской Федерации, нормативно-правовые акты Правительства Российской Федерации, Министерства финансов Российской Федерации, Министерства экономического развития Российской Федерации, других министерств и ведомств.

Методологической базой выпускной квалификационной работы послужили общенаучные принципы, методы и приёмы научных исследований, позволяющие изучить подходы к оценке экономической безопасности предприятия.

Научная новизна исследования состоит в том, что разработан инструментарий оценки уровня экономической безопасности, что позволяет снизить риск-фактор внутренних воздействий.

В выпускной квалификационной работе сформулированы и обоснованы основные

новые научные положения, выносимые на защиту:

- рассмотрена концепция формирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, которая должна быть организована учитывая уникальность и специфику субъекта;
- сформирована необходимость проведения постоянного мониторинга угроз экономической безопасности предприятия,
- разработан подход наиболее систематизированного и подхода для расчёта оценки экономической безопасности любого предприятия;
- сформирована обобщающая система показателей для оценки уровня экономической безопасности предприятия основные причины текущего неблагополучия, которые непосредственно напрямую влияют на уровень экономической безопасности предприятия в целом;
- направления экономической безопасности, подлежащие постоянному мониторингу угроз воздействия на уровень экономической безопасности.

Практическая значимость исследования заключается в использовании методики оценки уровня экономической безопасности на предприятиях. Применение предлагаемой методики позволит службе экономической безопасности или руководителю наиболее эффективно проводить оценку уровню экономической безопасности.

Предлагаемые концептуальные подходы и методические решения могут служить основой для дальнейшего совершенствования методики оценки уровня экономической безопасности.

Результаты исследования, внедренные, в практическую деятельность позволят:

- повысить эффективность и оценку уровня экономической безопасности;
- снизить влияние внутренних угроз на уровень экономической безопасности предприятия;
- обеспечить дополнительный контроль финансовых результатов и рентабельности предприятия.

Практическая ценность состоит в том, что учет требований экономической безопасности и реализация практических рекомендаций по управленческому регламенту

нейтрализации выявленных угроз, подготовленных по результатам исследований, будут способствовать повышению эффективности и устойчивому функционированию предприятий.

Апробация и внедрение результатов исследования. Определяющие научную новизну положения выпускной квалификационной работы докладывались на международных научно-практических конференциях, проводимых "Южно- Уральским государственным университетом (НИУ)" (2015 - 2017 гг.).

Методика оценки уровня экономической безопасности передана и внедрена в практическую деятельность ООО НПО «Урал».

Объем и структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения и библиографического списка, содержит таблицы, рисунки, схемы и приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия

В современных условиях ведения бизнеса, которые характеризуются кризисными ситуациями, политической нестабильностью, несогласованностью и несовершенством правовой базы, отсутствием научно обоснованной концепции реформ, криминализацией бизнеса, возникает необходимость изучения и усовершенствования методических подходов к формированию и обеспечению экономической безопасности хозяйственной деятельности предприятия.

Создать универсальную систему экономической безопасности, подходящую к любому предприятию невозможно, так как каждое из них уникально и имеет свои особенности функционирования, потенциал и ориентированы на определенный сектор рынка.

Поскольку результаты изучения экономической безопасности достигли не таких больших высот, можно заметить, что уделяется недостаточно внимания проблемам разработки теоретических принципов и практических рекомендаций к формированию системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Кроме того, система экономической безопасности должна быть уникальной и закрытой для не уполномоченных лиц и других хозяйствующих субъектов, исходя из того, что никакая система не может быть идеальной, и при наличии сведений о построении и особенностях деятельности системы экономической безопасности, может быть найдено слабое место и нанесен вред предприятию.

Само определение «экономической безопасности» образовалось на стыке двух научных областей - экономики и политологии. Вероятно, по этой причине до настоящего времени нет четкого определения данного термина.

Зачастую авторы, рассматривая суть этого понятия, дают собственные определения, используя при этом различные категории экономической независимости и не стабильности экономических явлений.

Определение «безопасности», чаще всего цитируемое в отечественной экономической литературе, сформулировано коллективом авторов под руководством Е. А. Олейникова в известной работе «Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность)». В ней безопасность трактуется как «состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз» [20, с.8].

Угрозами экономической безопасности является совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам объекта или делающих невозможным реализацию национальных экономических интересов. Понятие безопасности может применяться как к состоянию защищённости личности, так и государства в целом и его отдельных субъектов - предприятия [6, с.67].

В общем и целом, экономическую безопасность принято рассматривать в системе национальной безопасности. Поэтому, по мнению В.С. Панькова: «безопасность - это такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства» [21, с. 184].

Если рассматривать экономическую безопасность на уровне предприятия русский учёный В.К. Сенчагов, дал более обобщенное определение, по его мнению, «экономическая безопасность - это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых» [30, с.63].

В структуре определений «безопасность» подразумевает под собой устойчивую деятельность объекта, прогрессивную к развитию и защищенную от влияния внешних факторов и угроз. Исходя из этого, любой объект безопасности стоит рассматривать как систему, состоящую из элементов, тесно связанных друг с другом. Безопасность всей системы и уровень ее защищенности напрямую зависит и от того, насколько объект в целом и каждый его элемент в отдельности способны стабильно выполнять все свои функции.

Более детальное определение экономической безопасности дают екатеринбургский учёный С.С. Набойченко, «экономическая безопасность - это способность экономической системы развиваться и функционировать в условия постоянных угрозам, ослабляя и компенсируя их, преодолевая неблагоприятные внешние воздействия, обеспечивая устойчивое состояние системы и ее структурных подразделений для дальнейшего развития» [11, с. 123].

Следовательно, под «экономической безопасностью предприятия» необходимо понимать состояние деятельности объекта, которое обеспечивает ему устойчивое и прогрессивное развитие, с получением большей прибыли, с помощью рациональной системы ведения учета и анализа, в нестабильных условиях влияния деструктивных факторов.

Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (далее именуется - Государственная стратегия) является составной частью национальной безопасности Российской Федерации в целом и ориентирована на реализацию осуществляемых в Российской Федерации экономических преобразований в ближайшие три - пять лет.

Государственная стратегия развивает и конкретизирует соответствующие положения разрабатываемой концепции национальной безопасности Российской Федерации с учетом национальных интересов в области экономики [38].

Без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутригосударственном, так и в международном плане.

Реализация Государственной стратегии должна создать необходимые условия для достижения общих целей национальной безопасности. В частности, обеспечить [18, с. 115]:

- защиту гражданских прав населения, повышение уровня и качества его жизни, гарантирующих социальный мир в стране и спокойствие в обществе;
- эффективное решение внутренних политических, экономических и социальных задач, исходя из национальных интересов;
- активное влияние на процессы в мире, затрагивающие национальные интересы России.

Внешнеэкономическая направленность Государственной стратегии заключается в эффективной реализации преимуществ международного разделения труда, устойчивости развития страны в условиях ее равноправной интеграции в мирохозяйственные связи, недопущении критической зависимости России от зарубежных стран или их сообществ в жизненно важных вопросах экономического сотрудничества [18, с.201].

Несмотря на сложность переживаемого переходного периода, Россия имеет широкие возможности для обеспечения своей экономической безопасности, сохранения политического и военного статуса великой державы. Страна располагает квалифицированными кадрами ученых, инженеров, рабочих, подавляющим большинством видов минерально-сырьевых ресурсов, созданный производственный потенциал способен обеспечить потребности ее дальнейшего развития.

Объектами экономической безопасности Российской Федерации являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности [3, с.96].

Государственная стратегия включает:

- характеристику внешних и внутренних угроз экономической безопасности Российской Федерации как совокупности условий и факторов, создающих опасность для жизненно важных экономических интересов личности, общества и

государства; определение и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы государства, на краткосрочную и среднесрочную (три - пять лет) перспективу;

- определение критериев и параметров, характеризующих национальные интересы в области экономики и отвечающих требованиям экономической безопасности Российской Федерации;

- формирование экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов, устраняющих или смягчающих воздействие факторов, подрывающих устойчивость национальной экономики.

Реализация Государственной стратегии должна осуществляться через систему конкретных мер, реализуемых на основе качественных индикаторов и количественных показателей - макроэкономических, демографических, внешнеэкономических, экологических, технологических и других.

Таким образом, экономическую безопасность можно рассматривать с позиции влияния экономических угроз на состояние деятельности объекта, как рассматривали ее выше перечисленные учёные, но также, следует рассмотреть экономическую безопасность с точки зрения получения прибыли, с помощью оптимальной системы учета и анализа деятельности предприятия, а также путем минимизирования и принятия возможных необдуманных рискованных решений.

1.2 Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия

Основная цель экономической безопасности предприятия - обеспечить его продолжительное и максимально эффективное функционирование сегодня и высокий потенциал развития в будущем.

Из этой цели вытекают следующие задачи экономической безопасности предприятия:

- обеспечить высокую финансовую эффективность, устойчивость и независимость предприятия;

- обеспечить технологическую независимость и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала предприятия;

- оптимизировать эффективность работы организационной структуры;
- обеспечить высокий профессиональный уровень подготовки кадров;
- минимизировать разрушительное влияние результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечить нормативно - правовую защищенность всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечить информационную безопасность деятельности предприятия, коммерческую тайну;
- обеспечить безопасность коммерческих интересов предприятия, его капитала и имущества.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководящий состав и специалисты (менеджеры) подразделений способны избегать возможные угрозы и ликвидировать последствия отрицательного воздействия внутренней и внешней среды [23, с.49].

Системность к формированию механизма обеспечения экономической безопасности предприятия подразумевает, что необходимо учитывать не только реальные условия деятельности предприятия, но и сам механизм должен иметь чётко очерченные элементы, схему действий и взаимодействий.

Механизм обеспечения экономической безопасности - это, прежде всего управленческая деятельность, отражённая в разработке стратегических мер, включающих в себя выбор цели, а также стратегии, линии поведения, программы и процедуры выполнения конкретных мероприятий в интересах оптимального обеспечения экономической безопасности предприятия. Данные цели, задачи и стратегия должны быть преобразованы в план работы, который должен быть четким и понятным для исполнителей всеми уровнями подразделений предприятия. План, в котором отражена стратегия и тактика обеспечения безопасности прежде всего на таком приоритетном уровне, как экономическая безопасность объекта, считается управленческим директивным документом [6, с.37].

Рассмотрим основные ошибки, которые допускаются при создании данного плана:

- главной ошибкой считается, отсутствие пункта, отражающего цели и задачи, вытекающих из утвержденной руководителем предприятия концепции деятельности;
- отсутствие пункта, фактически содержащего функциональные обязанности оперативного отдела службы экономической безопасности («оптимизировать», «проанализировать», «улучшить» и т. д.);
- беспредметные указания и рекомендации, отклоняющиеся от планируемой концепции деятельности;
- отсутствие разделения ответственности исполнительных подразделений;
- отсутствие указаний, по решению трудоемких мероприятий.

Подобные недостатки планов позволяют уходить от ответственности конкретных лиц, отвечающим за безопасность предприятия.

Следует подчеркнуть, что основным слабым моментом работы многих предприятий, в управленческой системе которых функционирует данный документ, является недостаточно отработанная система планирования, так как успеха достигнет только тот, кто в состоянии точно сформулировать собственную цель. Если она отсутствует, не может быть целенаправленного плана, а значит, успеха субъекта в сфере любой деятельности. Но даже если удалось сформировать план, отвечающий всем требованиям, необходимо еще проследить за своевременным и качественным его исполнением. В противном случае все так и останется на бумаге.

Данная система безопасности предприятия предполагает наличие следующих элементов [25, с.294]:

- создание концепции охраны объекта внутри территории;
- разработка внутренней документации (инструкций), регламентирующей деятельность персонала на случай возможных угроз (нападение террористов, пожар, стихийное бедствие, авария технологического оборудования и др.);

- подготовка из числа руководящего состава сотрудников так называемой «кризисной группы», на которую при возникновении чрезвычайных происшествий возлагается управление объектом;
- создание специальных «групп реагирования» для задержания нападающих и ликвидации последствий возможных угроз;
- создание системы проверки персонала (при устройстве на работу, перемещении по службе, истечении определенных сроков и др.).

Изучив опыт зарубежных и российских учёных по обеспечению экономической безопасности предприятия можно выделить принципы, на которых должна основываться концепция экономической безопасности: научность, единоначалие и коллегиальность, системность и комплексность, оптимальное сочетание централизации и децентрализации, плановость, аналитичность и информационная оснащённость, сочетание прав, обязанностей и ответственности.

Принцип аналитичности и информационной оснащённости подразумевает разработку современных инструментов и приемов деятельности хозяйствующего субъекта, находящих отражение в бухгалтерском финансовом, управленческом и налоговом учете, внутреннего контроля и аудита в единую информационную систему, обеспечивающую принятие верных управленческих решений, способствующих повышению экономической безопасности предприятия [17, с.196].

Экономическая информационная система предприятия - это совокупность информационных мероприятий, формируемых в процессе работы предприятия, предназначенных для выполнения функций эффективного управления в целях повышения конкурентоспособности и отвечающих стандартам экономической безопасности [27, с.264].

Поскольку информация является важнейшим элементом системы управления, данному принципу уделяется особое внимание. В потоке формирования конечной информации участвуют разные контрагенты, хозяйствующему субъекту необходимо обеспечивать тактичное взаимодействие при её создании и предоставлении заинтересованным лицам. Важнейшим элементом, который отражает формирование информации и влияет на процесс взаимодействия с контрагентами, является учетная система.

Финансовый, управленческий и налоговый учет, а также внутренний и внешний контроль представляют собой основные элементы комплексной учетноинформационной системы, направленной на формирование и поддержание экономической безопасности и на законодательное обеспечение налоговых платежей, определяемых в рамках бухгалтерского финансового и налогового учета.

Рассмотрим концепцию формирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, которая должна быть организована учитывая уникальность и специфику субъекта [10, с. 168]:

1. Изучение специфики бизнеса предприятия, его сегмента на рынке, и основных показателей деятельности.
2. Анализ внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия и изучение информации о возможности возникновения кризисных ситуаций, разработка методом их устранения.
3. Проверка существующих информационно - технических, интеллектуальных, экономических, правовых, силовых и неформальных ресурсов по обеспечению защиты и анализ их пригодности.
4. Моделирование нового механизма обеспечения экономической безопасности предприятия: разработка плана устранения выявленных во время проверки недостатков; создание системы поддержания профессионального уровня кадрового состава; подготовка предложений по совершенствованию существующей системы безопасности, расчёт всех видов ресурсов; планирование расширения ресурсов.
5. Согласование механизма обеспечения экономической безопасности и бюджета на его внедрение и содержание с руководством.
6. Обеспечение контроля за функционированием механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.
7. Оценить эффективность работы созданного механизма.
8. Коррекция и усовершенствование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности предприятия играет значительную роль в его функционировании. Контроль за реализацией эффективного

механизма экономической безопасности предприятия, соблюдения интегрированности в глобальное информационное пространство, экономических интересов компании, не превышения уровня расходов корпоративных ресурсов возлагается на руководствующий состав предприятия. В основе механизма обеспечения экономической безопасности находится системное объединение инструментов, методов, средств и информационно - аналитического обеспечения, создаваемого на базе сформулированных принципов обеспечения экономической безопасности, а также таких, которые формулируются субъектами управления экономической безопасностью предприятия для достижения и защиты его финансовых интересов.

1.3 Влияние факторов на оценку уровня экономической безопасности предприятия

Организация экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно оно способно избежать возможных угроз по отдельным составляющим внешней и внутренней среды, основными из которых являются:

1. Финансовая составляющая достижения наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов. В рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» экономической системы.

2. Интеллектуальная и кадровая составляющие развитие интеллектуального потенциала предприятия, эффективное управление персоналом. Надлежащий уровень экономической безопасности в большой степени зависит от состава кадров, их интеллекта и профессионализма.

3. Технологическая составляющая. Уровень применения технологий, отвечающих современным мировым аналогам по оптимизации затрат ресурсов.

4. Правовая составляющая. Правовое обеспечение деятельности предприятия и соблюдения действующего законодательства.

5. Информационная составляющая. Надлежащие службы предприятия (организации) выполняют определенные функции, которые в совокупности характеризуют процесс создания и защиты информационной составляющей экономической безопасности. К таковым относятся: сбор всех видов информации, имеющей отношение к деятельности

того или иного предприятия (информации о всех видов рынков; информации, характеризующей политические события и тенденции макроэкономического развития мировой и национальной экономик; полезную научно-техническую информацию); анализ полученной информации с обязательным соблюдением общепринятых мер (систематизации, непрерывности поступления и учёта) и методов (общепринятых, общекорпоративных) организации работ; можно спрогнозировать, тенденцию развития технологичных, экономических и политических процессов на предприятии, в стране и в мире относительно конкретного сегмента бизнеса, а также показателей, которых необходимо достичь субъекту хозяйствования (например, финансовые прогнозы, прогнозы объектов производства и технологического развития).

Существует множество конкретных угроз и факторов, влияющих на уровень экономической безопасности, с которыми предприятие сталкивается в процессе своей деятельности. В экономической практике имеются методы и пути решения данного вопроса, но отсутствует система оценки уровня экономической безопасности, основанная на общих принципах и критериях. В связи с этим доводится сложным выявлять и устранять возникающие угрозы и вырабатывать стратегию решений, обеспечивающих устойчивость предприятия [26, с.32].

Рассмотрим более подробно угрозы экономической безопасности предприятия, под которыми следует понимать внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность, эффективность и устойчивость развития.

Выявление возможных угроз экономической безопасности и выработка мер по их предотвращению имеют первостепенное значение в системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Наиболее вероятными угрозами экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, являются [43, с.432]:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности, что ведет к нарушению социального мира и общественного согласия. Достигнутый относительный баланс социальных интересов может быть нарушен в результате действия следующих факторов:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, неуверенных в своем будущем людей;
- увеличение доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней, что создает социальную и криминальную напряженность и почву для широкого распространения относительно новых для России негативных явлений - наркомании, организованной преступности, проституции и тому подобного;
- рост безработицы, что может привести к социальным конфликтам;
- задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий и так далее.

2. Деформированность структуры российской экономики, обусловленная такими факторами, как:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
- отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;
- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;
- свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;
- снижение результативности, разрушение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных коллективов и на этой основе подрыв научно-технического потенциала России;
- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления;
- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынка;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение.

3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов.

Важнейшими факторами этой угрозы являются:

- объективно существующие различия в уровне социально -

экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих отраслей;

- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;
- разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности, вызванная в основном такими факторами, как:

- рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;
- сращивание части чиновников государственных органов организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и их проникновения в различные властные структуры;
- ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли.

Основными причинами, вызывающими возникновение указанных угроз, являются неустойчивость финансового положения предприятий, неблагоприятный инвестиционный климат, сохранение инфляционных процессов и другие проблемы, связанные с финансовой дестабилизацией в экономике.

Предотвращение или смягчение последствий действий угроз экономической безопасности Российской Федерации требует определения и мониторинга факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы государства.

Внешние угрозы экономической безопасности предприятия возникают за пределами предприятия. Они не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое может нанести предприятию ущерб [24, с.44].

Внешние угрозы экономической безопасности предприятия представлены на

рисунке 1.

Любое предприятие занято специфической экономической и торговой деятельностью, поэтому понятия внешних и внутренних угроз экономической безопасности для каждого предприятия будут индивидуальны. Также выделяют реальные, уже произошедшие изменения, и потенциальные, которые могут произойти при каких-то условиях.

Внутренние угрозы экономической безопасности связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала. Они обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут оказать свое влияние на результаты ведения хозяйственной деятельности [23, с.75].

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия представлены на рисунке 2.

Внешние угрозы

	У кардинальное изменение политической ситуации
	макроэкономические кризисы
	изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности
Г	У противоправные действия криминальных структур недобросовестная конкуренция
	< - У промышленно-экономическим шпионаж и несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей «
	(” П
I _____	характера и другие

Рисунок 1 - Внешние угрозы экономической безопасности предприятия

Существуют угрозы, целенаправленно создаваемые другими субъектами, и

возникающие стихийно, которые вызваны последствиями случайных событий. Угрозы могут носить опосредованный характер, действовать при определенных дополнительных условиях, и проявляться непосредственно, прямо вызывая негативные изменения. Порождающие негативные изменения через короткие временные промежутки, и перспективные, проявление которых может наступить через длительный период времени после возникновения данной угрозы.

Любое предприятие занято специфической экономической и торговой деятельностью, поэтому понятия внешних и внутренних угроз экономической безопасности для каждого предприятия будут индивидуальны.

Уровень оценки экономической безопасности предприятия и комплекс необходимых мер по предупреждению опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз, зависят от точной идентификации угроз, правильного выбора.



Рисунок 2 - Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия

При этом система экономической безопасности предприятия требует постоянного анализа и обновления, в противном случае она не способна адекватно реагировать на постоянно изменяющуюся обстановку [12, с. 107].

Таким образом, на наш взгляд, мониторинг угроз экономической безопасности предприятия - непрерывная диагностика деятельности предприятия по системе показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности данного сегмента, наиболее характерные для данного предприятия и имеющие для последнего важное стратегическое значение с целью заблаговременного предупреждения внутренних и внешних угроз экономической безопасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия. На рисунке 3, выделены цели мониторинга угроз экономической безопасности предприятия.

Цепи мониторинга угроз экономической безопасности

Оценка состояния и динамики развития предприятия

Выявление разрушительных тенденций в различных сферах деятельности
Рисунок 3 - Цели мониторинга угроз экономической

Л

Определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угроз экономической безопасности предприятия

Прогнозирование последствий действия угроз экономической безопасности предприятия

Изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка мероприятий по устранению угроз экономической безопасности предприятия

безопасности предприятия

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько быстро и грамотно его руководство и специалисты смогут отреагировать на возникшие угрозы и ликвидировать их вредные последствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды. Поэтому мониторинг угроз экономической безопасности предприятия является совместной работой всех заинтересованных сотрудников (отделов) предприятия. Мониторинг производится за определённый период времени деятельности предприятия, с учётом фактического состояния и тенденций его развития, а также общего состояния экономики, политической обстановки и действия других общесистемных и социальных факторов [44, с.282].

Таким образом, мониторинг угроз экономической безопасности предприятия позволяет исследовать комплекс факторов, оказывающих влияние на уровень экономической безопасности предприятия, проанализировать динамику социально-экономических изменений, провести технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений.

Анализ экономической безопасности предприятия тесно переплетается с его финансовой составляющей. Также экономическая безопасность зависит от множества факторов и особенностей данного сегмента рынка. Поэтому при анализе экономической

безопасности предприятия, а также разработке мер по его повышению, необходимо учитывать множество аспектов.

Вывод по разделу один:

В основе механизма обеспечения экономической безопасности находится системное объединение инструментов, методов, средств и информационно - аналитического обеспечения, создаваемого на базе сформулированных принципов обеспечения экономической безопасности, а также таких, которые формулируются субъектами управления экономической безопасностью предприятия для достижения и защиты его финансовых интересов.

Обеспечение экономической безопасности предприятия играет значительную роль в его функционировании. Контроль за реализацией эффективного механизма экономической безопасности предприятия, соблюдения интегрированности в глобальное информационное пространство, экономических интересов компании, не превышения уровня расходов корпоративных ресурсов возлагается на руководящий состав предприятия. Существует множество конкретных угроз и факторов, влияющих на уровень экономической безопасности, с которыми предприятие сталкивается в процессе своей деятельности. В экономической практике имеются методы и пути решения данного вопроса, но отсутствует система оценки уровня экономической безопасности, основанная на общих принципах и критериях. В связи с этим доводится сложным выявлять и устранять возникающие угрозы и выработать стратегию решений, обеспечивающих устойчивость предприятия.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОМ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО НПО УРАЛ

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации ООО НПО Урал

ООО НПО Урал действует на основании устава, в котором прописаны виды деятельности, права и обязанности Общества.

Проведем исследование динамики технико-экономических показателей ООО НПО Урал за период 2014-2016 гг.

В качестве источников информации использованы: бухгалтерский баланс (Приложение А), отчет о финансовых результатах (Приложение Б).

На основе данных бухгалтерской отчетности за 2014-2016 гг., представленной в приложении А и Б, рассчитывается динамика основных показателей ООО НПО Урал в таблице 1.

Согласно таблицы, в 2016 г. наблюдается уменьшение выручки на 24%, что обусловлено открытием и развитием предприятия. В состав основных средств входит производственное оборудование и помещение, которое стоит на балансе ООО НПО Урал. В 2014 г. стоимость основных средств составила 3431283 руб., а в 2015 г. из за списания части устаревшего оборудования «Еврострой», стоимость основных средств снизилась и составила 2671869 руб. В 2016 г. стоимость основных средств снизилась еще на 9,4%. Это произошло за счет списания амортизации и реализации незначительной части неиспользуемых фондов, на конец когда наблюдается снижение стоимости основных фондов.

За 2015 г. при увеличении выручки на 1207,9%, среднегодовая стоимость основных фондов снизилась на -22,1% $((2671869-3431283)/3431283)$, и это вызвало увеличение фондоотдачи основных средств на 1553%, (с 0,17 до 2,81 руб.). В 2016 г. выручка от реализации ООО НПО Урал уменьшается на -24,7%, что значительно отличается от годовой инфляции и позволяет отметить снижение объемов продаж.

Таблица 1-Динамика технико-экономических показателей ООО НПО Урал

Наименование показателя	Значение показателя			Изменение, +,-		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1) Выручка от реализации (ВР), руб.	573770		5649432	6930722	-1855060		75,3
2) Стоимость основных средств (помещение, торговое оборудование) (РФ), руб.	3431283	2671869	2419416	-759414	-252453	77,9	90,6
3) Фондоотдача (ВР/ОФ), руб./руб.	0,17	2,81	2,34	2,64	-0,47	1652,9	83,3
4) Численность (Ч), чел.	9	8	9	-1	1	88,9	112,5
5) Производительность труда (ВР/Ч), руб./чел.	63752,22		627714,67		310346,83		66,9
6) Себестоимость реализованных услуг (СБ), руб.	522820		4341500	5873844	-2055164		67,9
- затраты на 1 руб. выручки (СБ/ВР), руб.	0,91	0,85	0,77	-0,06	-0,08	93,4	90,6
7) Стоимость оборотных средств (ОБ), руб.	1037492	768236	3307021	-269256	2538785	74,0	430,5
8) Коэффициент оборачиваемости (ВР/ОБ), об.	0,55	9,77	1,71	9,22	-8,06	1776,4	17,5
9) Прибыль от реализации (ПР), руб.	50950		1201530	1008554	142026		113,4
10) Чистая прибыль (ПЧ), руб.	41594	847604	961224	806010	113620		113,4
11) Рентабельность деятельности (ПР/ВР х ЮО), %	8,88	14,12	21,27	5,24	7,15	159,0	150,6

Динамика показателей использования основных фондов представлена на рисунке 4. Такого результата удалось добиться в результате расширения расширения. В результате структурных изменений в материнской организации, вызванных кризисными явлениями в экономике, на баланс ООО НПО Урал, были переданы дополнительные площади, в результате чего стоимость основных фондов значительно увеличилась.

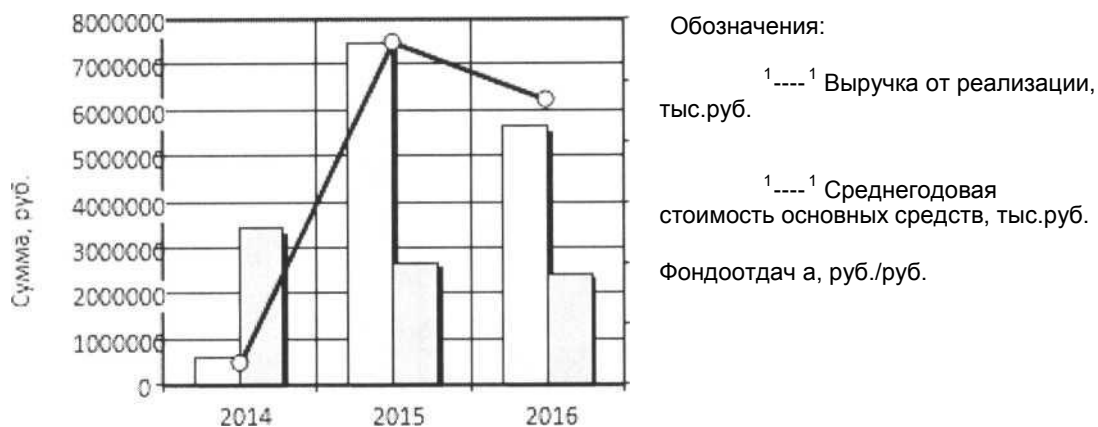


Рисунок 4- Динамика использования основных фондов ООО НПО Урал за 2014-2016 гг.

За 2016 г. при снижении выручки на -24,7%, среднегодовая стоимость основных фондов снизилась на -9,4% $((2419416-2671869)/2671869)$, и это вызвало снижение фондоотдачи основных средств на -17%, (с 2,81 до 2,34 руб.). Каждый рубль, вложенный в основные фонды в 2016г., принес предприятию в виде выручки от реализации на -0,47 руб. меньше, чем в 2015 г.

Динамика использования оборотных средств

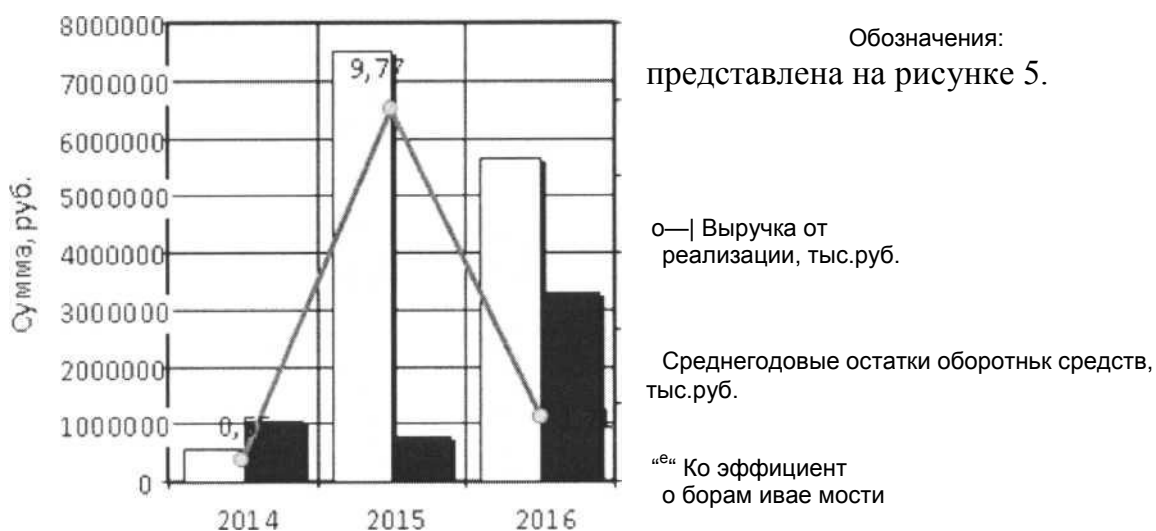


Рисунок 5 - Динамика использования оборотных средств в 2014-2016 гг.

Значительный рост оборотных активов в 2016 г. связан, прежде всего, с расширением и созданием новых производственных и торговых площадок ООО НПО

Урал. В результате процессов концентрации капитала и укрупнения были упразднены ряд юридических лиц, а торговые площади переданы в административное подчинение ООО НПО Урал. В результате на каждой торговой точке имелись запасы товаров, которые были переведены на баланс ООО НПО Урал. Поэтому эффективность управления запасами снижается, географическая и инфраструктурная отдаленность новых объектов создают необходимость построения единой интегрированной системы управления обновленной инфраструктурой.

В результате, за анализируемый период наблюдается увеличение коэффициента оборачиваемости с 0,55 в 2014 г. до 1,71 об. в 2016 г., т.е. на 210,9%. Это отрицательная тенденция, указывающая на снижение эффективности использования производственных ресурсов.

Себестоимость предприятия на начало анализируемого периода составляла 76928 тыс.руб., в 2015 г. эта сумма выросла на 8730 тыс.руб. до 85658 тыс.руб. Темп прироста составил 11,35%. При этом темпы прироста выручки от продажи (11,68%) опережают темпы прироста себестоимости (11,35%), что ведет к повышению прибыли от продаж., в 2016 г. эта сумма выросла на 19559 тыс.руб. до 105217 тыс.руб. Темп прироста составил 22,83%. При этом темпы прироста выручки от продаж (23,08%) опережают темпы прироста себестоимости (22,83%), что ведет к повышению прибыли от продаж.

Динамика показателей эффективности деятельности представлена на рисунке 6.

Прибыль от продаж на начало анализируемого периода составляла 1414 тыс.руб., в 2015 г. эта сумма выросла на 419 тыс.руб. до 1833 тыс.руб. действующего. Темп прироста предприятия составил 29,63%. При этом темпы прироста прибыли финансовых от продаж (29,63%) опережают темпы прироста выручки от продаж стратегия (11,68%), что ведет к повышению рентабельности чистой и рентабельности продаж оценка., в 2016 г. промоакции, эта сумма выросла на 630 тыс.руб. до 2463 тыс.руб.

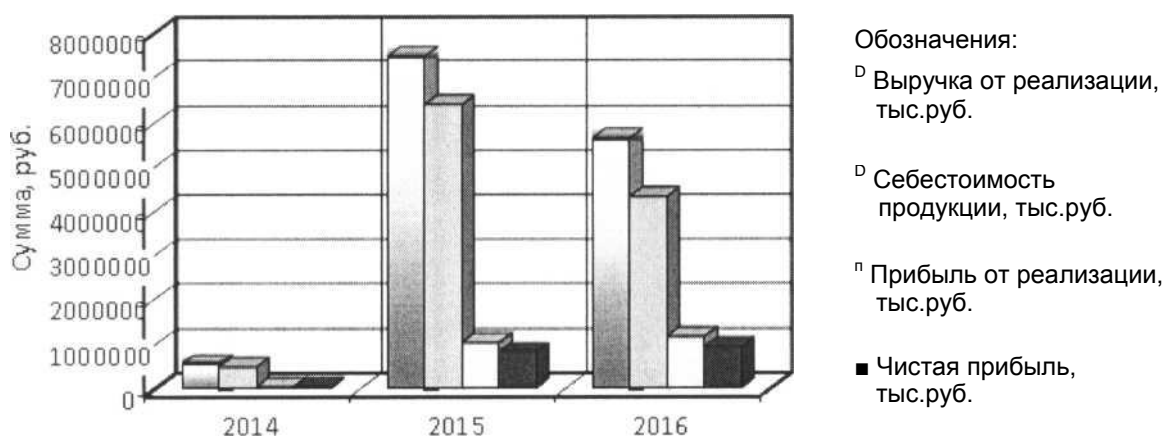


Рисунок 6- Динамика выручки и себестоимости за 2014-2016 гг.

Темп финансовая прироста составил 34,37%. долгосрочное При этом темпы ости прироста прибыли способствует от продаж доходность (34,37%) опережают темпы прироста выручки от продаж (23,08%), что ведет к повышению рентабельности продаж

За 2016 год выручка снизилась, относительно 2015 г. на -24,7%, тогда как предыдущий периода темп прироста составил 1207,9% т.е. наблюдается замедление темпов роста выручки от реализации в 2016 г. по сравнению с 2015 г. Это положительная тенденция, указывающая на увеличение объемов хозяйственной деятельности ООО НПО Урал.

Таким образом, динамика технико-экономических показателей имеет положительную динамику, деятельность предприятия рентабельна, наблюдается увеличение объемов прибыли, что должно способствовать улучшению финансового состояния, так как прибыль является самым дешевым источником формирования имущества. Далее проводится анализ финансовой устойчивости.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его коммерческой и финансовой деятельности.

Агрегированный баланс за 2014-2016 гг. составлен в таблице 2.

Таблица 2 - Агрегированный баланс ООО НПО Урал за 2014-2016 гг.

Наименование статьи баланса	Значение, руб.			Структура, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
АКТИВ						
1. Имущество предприятия	4847436	3958835	6203929	100,0	100,0	100,0
1.1. Основной капитал	3810013	3145599	2896908	78,6	79,5	46,7
1.2. Оборотный капитал	1037492	768236	3307021	21,4	19,4	53,3
1.2.1. Запасы и затраты	768302	658324	2795978	15,8	16,6	45,1
1.2.2. Дебиторская задолженность	175766	87036	326555	3,6	2,2	5,3
1.2.3. Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги	93424	22876	184488	1,9	0,6	3,0
1.2.4. Прочие активы	0	0	0	0,0	0,0	0,0
ПАССИВ						
2. Источники имущества	4847436	3958835	6203929	100,0	100,0	100,0
2.1. Собственный капитал	3544562	3417164	3356764	73,1	86,3	54,1
2.2. Заемный капитал	1302874	541671	2847165	26,9	13,7	45,9
2.2.1. Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0,0	0,0	0,0
2.2.2. Краткосрочные кредиты и займы	200000	0	929760	4,1	0,0	15,0
2.2.3. Кредиторская задолженность	1102874	541671	1917405	22,8	13,7	30,9

Проведенное исследование показало, что общая стоимость имущества предприятия в 2015 г. уменьшилась на -888601 руб., в 2016 г. увеличилась на 2245094 руб. темп прироста составил -18,33% и 56,71% соответственно. Общий прирост за анализируемый период составил 27,98%, т.е. стоимость имущества ООО НПО Уралувеличилось почти в три раза.

Динамика и структура имущества ООО «Еврострой» представлена на рисунке 7 и на рисунке 8.

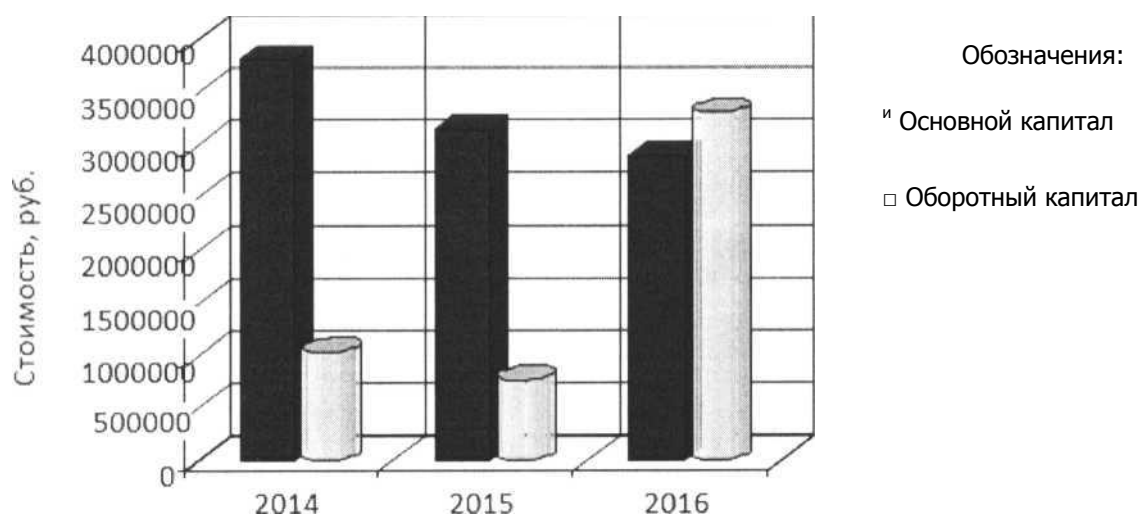


Рисунок 7 - Динамика имущества ООО НПО Урал за 2014-2016 гг.

В основном имущество на начало анализируемого периода года представлено внеоборотным капиталом - 78,6% от общего числа, на конец 2015 г. внеоборотный капитал увеличился и составил 79,46% всего имущества.

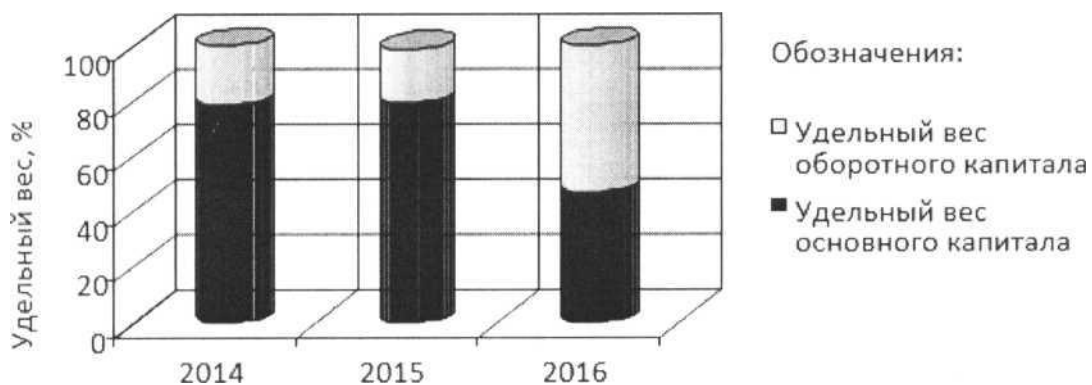
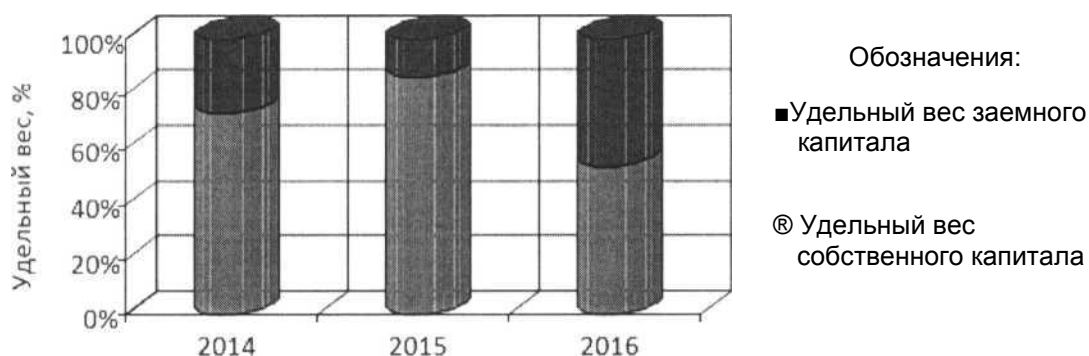
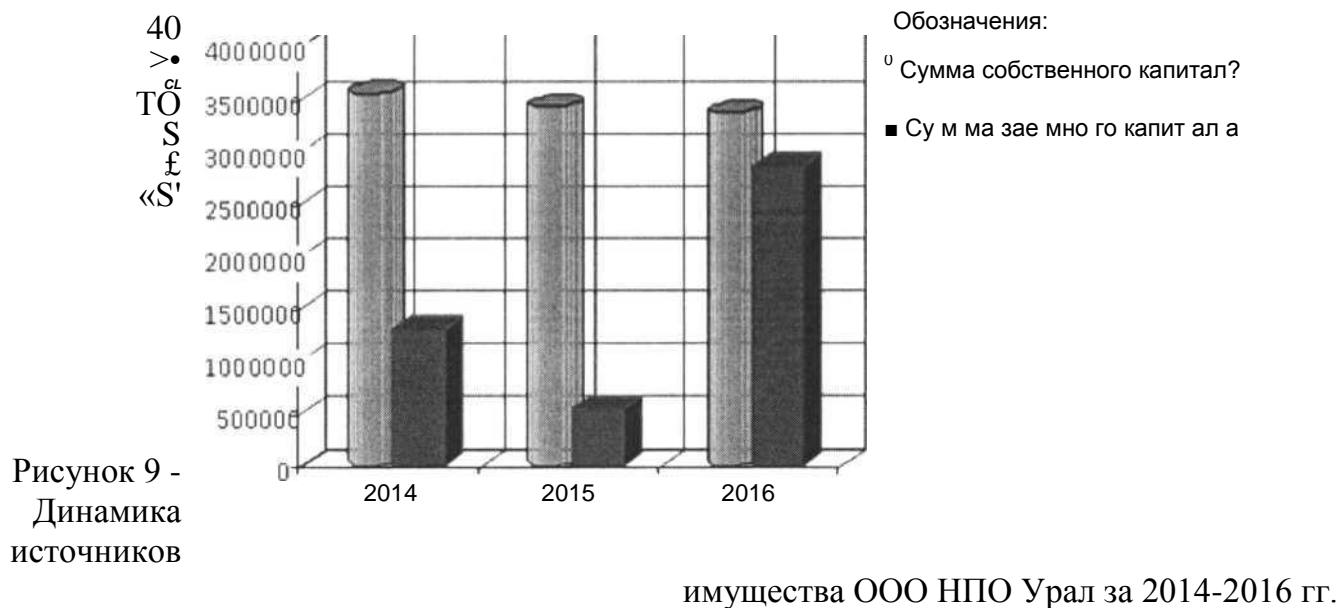


Рисунок 8 - Структура имущества ООО НПО Урала 2014-2016 гг.

Динамика и структура источников имущества ООО НПО Урал представлена на рисунке 9 и на рисунке 10.



На конец 2016 г. оборотный капитал еще уменьшился до 53,31%, т.е. удельный вес внеоборотных активов увеличился в общей величине активов на 0,86% с 78,6% до 79,46% в 11 г., и на -32,76% в 12 г. это произошло за счет сокращения веса оборотного капитала.

Основным источником формирования совокупных активов на начало 2015 г., являлись собственные средства, которые составляли 73,1%, заемные средства, составляли 26,9% всех источников. Наибольший вес в структуре заемного капитала приходится на кредиторскую задолженность (22,8% всех источников). На конец 2015 г. основным источником формирования совокупных активов также явились собственные средства, которые составили 86,3%, тогда как заемные средства, составляли 13,7%.

Абсолютный размер оборотных активов на начало периода составлял 1037492 руб. и на конец 2015 г. сократился на -269256 руб. (-26,0%) до суммы 768236 руб., еще более вырос на конец 2016 г. на 2538785 руб. (330,5%) до суммы 3307021 руб. Стоимость

внеоборотных активов напротив уменьшилась, но менее значительно, на -17,4%, с 3810013 до 3145599руб. в 11 г., в 12г. напротив уменьшилась, но только на -7,9% до 2896908 руб., это означает, что более интенсивно за 2014-2016 гг. растут оборотные активы. Предприятие имеет тяжелую структуру активов, что указывает на значительные накладные расходы и высокую чувствительность к изменениям выручки. Поэтому рассмотрим структуру оборотных средств ООО НПО Урал.

Динамика и структура оборотных активов позволяет сделать вывод, что эта структура на начало анализируемого периода в основном состоит из запасов и затрат, которые составили 74,1% от оборотных средств и 15,8% всего имущества, на конец 2015 г. Оборотные активы так же в основном представлены запасами и затратами, которые составили 85,7% от всех оборотных средств и 16,6% от всего имущества, на конец 2015 г. дебиторская задолженность составила 2,2%, денежные средства составили 0,6% всего имущества, на конец 2016 г. дебиторская задолженность составила 5,3%, денежные средства составили 3,0% всего имущества.

За весь анализируемый период структура с высоким уровнем денежных средств свидетельствует о благополучном состоянии расчетов с потребителями услуг. Дебиторами являются различные организации, которые закупают продукцию.

Объемы дебиторской задолженности за 2015 г. выросли на -88730 руб. с 175766 руб. на начало анализируемого периода до 87036 руб. на конец 2015 г., за 2016 г., объемы дебиторской задолженности выросли на 239519 руб. до 326555 руб., что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами

связанными с оплатой услуг, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и части оборотных средств из процесса производства благ.

В результате, за 2015 г. происходит увеличение запасов и затраты в имуществе предприятия. Дебиторская задолженность уменьшилась своей удельный вес на -1,4%, Доля денежных средств сократилась на -1,3%, за 2016 г. происходит увеличение доли запасов и затраты в имуществе предприятия, дебиторская задолженность напротив увеличила свой удельный вес на 3,1%, Доля денежных средств возросла на 2,4%.

Структура заемного капитала представлена кредиторской задолженностью (13,7% всех источников).

Преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который указывает на возможный риск утраты финансовой устойчивости.

В результате, проведенное исследование показало, что в источниках формирования имущества предприятия за анализируемый период произошли положительные изменения так в структуре источников имущества увеличился удельный вес собственного капитал на 13,2% до 86,3%, тогда как заемные средства снизились на -13,2% до 13,7%, удельный вес капитал снизился на -32,2% до 54,1%, заемные средства увеличились на 32,2% до 45,9%.

Оценка степени обеспеченности материальных оборотных средств (запасов и затрат) собственными средствами, откуда следует, что сумма собственных оборотных средств на начало анализируемого периода года не превышает сумму средств необходимых для формирования запасов и затрат, выявлен дефицит на сумму -1033753 руб.

Дальнейший анализ показал, что ситуация в течение 2015 г. принципиально не изменилась, этот недостаток составил -386759 руб., на конец 2016 г. недостаток составил -2336122 руб. Таким образом, за 2014-2016 гг. наблюдается недостаток

собственных оборотных средств необходимых для формирования запасов и затрат.

В результате, проведенное исследование показало, что в 2014 г. также, как и в 2015 г. предприятию не хватало долгосрочных источников формирования запасов.

Финансовая ситуация на начало анализируемого периода года соответствует условию кризисной финансовой устойчивости, на конец 2015 г.

Таблица 3 - Анализ обеспеченности запасов источниками

Наименование показателя	Значение показателя, руб.			Изменение	
	2014	2015	2016	2015	2016
1) Собственный капитал	3544562	3417164	3356764	-127398	-60400
2) Основной капитал	3810013	3145599	2896908	-664414	-248691
3) Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	-265451	271565	459856	537016	188291
4) Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0
5) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования материальных оборотных средств (п.3+п.4)	-265451	271565	459856	537016	188291
6) Краткосрочные кредиты	200000	0	0	-200000	0
7) Общая величина основных источников формирования материальных оборотных средств (п.5+п.6)	-65451	271565	459856	337016	188291
8) Общая величина материальных оборотных средств	768302	658324	2795978	-109978	2137654
9) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3-п.8)	-1033753	-386759	-2336122	646994	-1949363
10) Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования материальных оборотных средств (п.5-п.8)	-1033753	-386759	-2336122	646994	-1949363
11) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования материальных оборотных средств (п.7-п.8)	-833753	-386759	-2336122	446994	-1949363
12) Показатель тина финансовой ситуации	{0, 0,0} кризисная	{0, 0,0} кризисная	{0, 0,0} кризисная	финансовая устойчивость	

Необходимо провести анализ относительных показателей финансовой устойчивости. Анализ проводится по формулам, представленным в теоретической части работы.

Коэффициент финансовой независимости:

$$K_{\text{фн}} 2014 = 3544562/4847436 = 0,73;$$

$$K_{\text{фн}} 2015 = 3417164/3958835 = 0,86;$$

$$K_{\text{фн}} 2016 = 3356764/6203929 = 0,54.$$

Коэффициент финансовой независимости показывает, что удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования за анализируемый период уменьшился с 0,73 до 0,54. То есть финансовая независимость за 2014-2016 гг. снижается. Однако, на конец анализируемого периода коэффициент финансовой независимости соответствует нормативному значению $>0,5$. Т.е. финансовая независимость оценивается как достаточная.

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$Кфу\ 2014 = (3544562+0)/4847436 = 0,73 ;$$

$$Кфу\ 2015 = (3417164+0)/3958835 = 0,86 ;$$

$$Кфу\ 2016 = (3356764+0)/6203929 = 0,54.$$

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, что в 2014г. 73% актива финансировалась за счет устойчивых источников, в 2015 г. - 86% актива финансировалась за счет устойчивых источников ООО «Еврострой». В 2016 г. происходит снижение доли актива финансируемого за счет устойчивых активов до 54%. Однако, не смотря на снижение коэффициент соответствует нормативному значению $>0,5$. Т.е. финансовая устойчивость по этому показателю достаточная.

Коэффициент инвестирования:

$$Ки\ 2014 = 3544562/3810013 = 0,93;$$

$$Ки\ 2015 = 3417164/3145599 = 1,09;$$

$$Ки\ 2016 = 3356764/2896908 = 1,16.$$

Коэффициент инвестирования в 2015-2016 гг. соответствует нормативному > 1 .

Коэффициент финансирования:

$$Кф\ 2014 = 3544562/(0+1302874) = 2,72;$$

$$Кф\ 2015 = 3417164/(0+541671) = 6,31;$$

$$Кф\ 2016 = 3356764/(0+2847165) = 1,18.$$

Проведенные расчеты показывают, что стоимость заемного капитала значительно увеличилась к концу анализируемого периода, однако увеличение произошло в допустимых пределах сохраняющих финансовую устойчивость на конец анализируемого периода 118% финансируется за счет собственных средств.

Коэффициент мобильности определяется:

$$K_m 2014 = 1037492/3810013 = 0,27;$$

$$K_m 2015 = 768236/3145599 = 0,24 ;$$

$$K_m 2016 = 3307021/2896908 = 1,14 ;$$

Коэффициент показывает, что в 2014 г. на 1 рубль внеоборотных активов приходилось 27 коп. оборотных средств. В 2015 г. на 1 рубль внеоборотных активов приходилось 24 коп. оборотных средств, тогда как в 2016 г. на 1 рубль внеоборотных активов приходилось 114 коп. оборотных средств. То есть за анализируемый период происходит значительный рост оборотных активов.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности:

$$КДКЗ 2014 = 175766/1102874 = 0,16:$$

$$КДКЗ 2015 = 87036/541671 = 0,16:$$

$$КДКЗ 2016 = 326555/1917405 = 0,17:$$

Соотношения дебиторской и кредиторской задолженности не значительно изменилось за анализируемый период, кредиторская задолженность значительно превосходит дебиторскую задолженность, что осложняет финансовую устойчивость ООО НПО Урал.

Коэффициент капитализации (соотношения заемных и собственных средств):

$$K_k 2014 = (0+1302874)/3544562 = 0,37 ;$$

$$K_k 2015 = (0+541671)/3417164 = 0,16 ;$$

$$K_k 2016 = (0+2847165)/3356764 = 0,85.$$

Коэффициент указывает, что в 2014 г. 0,37 руб. заемных средств привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств, к концу анализируемого периода эта сумма возросла до 0,85 руб. на 1 руб. собственного капитала. При этом коэффициент остается в диапазоне нормативного ограничения ≤ 1 .

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования:

$$Колес 2014 = (3544562-3810013)/1037492 = -0,26 ;$$

$$Колес 2015 = (3417164-3145599)/768236 = 0,35 ;$$

$$Колес 2016 = (3356764-2896908)/3307021 = 0,14 ;$$

На начало анализируемого периода оборотные активы финансировались исключительно за счет заемных средств, что осложняло финансовую устойчивость. В 2015

г. 35%: оборотных активов финансируется за счет собственных источников, далее эта доля снижается в 2016 г. до 14%.

Коэффициент привлечения средств:

$$К_{пс} 2014 = 1302874/1037492 = 1,26 ;$$

$$К_{пс} 2015 = 541671/768236 = 0,71 ;$$

$$К_{пс} 2016 = 2847165/3307021 = 0,86 .$$

Коэффициент привлечения средств указывает, что на конец периода 86% оборотных средств финансируется за счет краткосрочных заемных средств.

Коэффициент краткосрочной задолженности:

$$К_{кс} 2014 = 1302874/(1302874+0) = 1;$$

$$К_{кс} 2015 = 541671/(541671+0) = 1;$$

$$К_{кс} 2016 = 2847165/(2847165+0) = 1;$$

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает удельный вес краткосрочных заемных средств в общей сумме заемного капитала составляет 100%.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемного капитала:

$$К_{дс} = 0.$$

Долгосрочный заемный капитал равен 0, поэтому коэффициент за весь анализируемый период также равен 0.

Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала:

$$К_{мсо} 2014 = (3544562 - 3810013)/3544562 = -0,07 ;$$

$$К_{мсо} 2015 = (3417164 - 3145599)/3417164 = 0,08 ;$$

$$К_{мсо} 2016 = (3356764 - 2896908)/3356764 = 0,14 ;$$

Коэффициент маневренности собственного капитала увеличивается в динамике, что положительно отражается на финансовой устойчивости.

Доля внеоборотных активов в собственном капитале:

$$Д_{вн} 2014 = 3810013/3544562 = 1,07;$$

$$Д_{вн} 2015 = 3145599/3417164 = 0,92;$$

$$Д_{вн} 2016 = 2896908/3356764 = 0,86;$$

Коэффициент имеет положительную динамику, удельный вес внеоборотных активов в собственном капитале снижается с 107% до 86%, что улучшает финансовую

устойчивость ООО НПО Урал.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости представлен в таблице 4.

Таблица 3 - Динамика основных финансовых коэффициентов

Наименование коэффициента	Значение коэффициента			Изменение коэффициента	
	2014	2015	2016	2015	2016
Коэффициент финансовой независимости	0,73	0,86	0,54	117,81	62,79
Коэффициент инвестирования	0,93	1,09	1,16	117,20	106,42
Коэффициент финансирования	2,72	6,31	1,18	231,99	18,70
Коэффициент мобильности	0,27	0,24	1,14	88,89	475,00
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,16	0,16	0,17	100,00	106,25
Коэффициент капитализации (соотношения заемных и собственных средств)	0,37	0,16	0,85	43,24	531,25
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-0,26	0,35	0,14	-134,62	40,00
Коэффициент привлечения средств	1,26	0,71	0,86	56,35	121,13
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	1	100,00	100,00
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала	-0,07	0,08	0,14	-114,29	175,00
Доля внеоборотных активов в собственном капитале	1,07	0,92	0,86	85,98	93,48

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости позволяет говорить об не устойчивом финансовом положении, но некоторые коэффициенты финансовой устойчивости находятся в диапазонах нормативных ограничений, что указывает на возможность восстановления финансовой устойчивости.

Далее проводится факторный анализ финансовой устойчивости за 2015 г.:

$$K_{фн2014} = \frac{СК}{И} \frac{СК \text{ ИДФ} \text{ ЗК}}{\text{Индф} \text{ И}} \frac{СК \text{ Индф} \text{ ИДФ} \text{ ЗК} \text{ И}}{\text{Индф} \text{ И}}$$

$$\frac{3544562}{4847436} \frac{3544562}{93424} \frac{93424}{1302874} \frac{1302874}{4847436} \frac{3544562}{4754012} \frac{4754012}{4847436}$$

$$0,73 = 0,73 = 0,73.$$

Определяем влияние изменение суммы собственного капитала на финансовую устойчивость:

$$K_{фн\text{усл.1}} = \frac{СК1}{И0} \frac{СК1 \text{ ИДФ0} \text{ ЗК0}}{\text{Индф0} \text{ И0}} \frac{СК1 \text{ Индф0} \text{ И0}}{\text{Индф0} \text{ И0}}$$

$$\frac{3417164}{4847436} \frac{3417164}{93424} \frac{93424}{1302874} \frac{1302874}{4847436} \frac{3417164}{4754012} \frac{4754012}{4847436}$$

$$0,7049 = 0,7049 = 0,7049.$$

$$AK_{фнСК} = K_{фн\text{усл.1}} - K_{фн2014} = 0,7049 - 0,73 = -0,0251;$$

За счет изменения стоимости имущества в денежной форме:

$$K_{фн\text{усл.2}} = \frac{СК1 \text{ ИДФ0} \text{ ЗК0}}{\text{Индф1} \text{ И0}} \frac{3417164}{22876} \frac{93424}{1302874} \frac{1302874}{4847436} -$$

$$= 2,8789.$$

$$LK_{фнДФ} = K_{фн\text{усл.2}} - K_{фн\text{усл.1}} = 2,8789 - 0,7049 = 2,174 ;$$

За счет изменения заемного капитала в ООО «Еврострой»:

$$K_{фн\text{усл.3}} = \frac{СК1 \text{ ИДФ1} \text{ ЗК0}}{\text{Индф1} \text{ И0}} \frac{3417164}{22876} \frac{22876}{541671} \frac{1302874}{4847436} -$$

$$= 1,6956.$$

$$AK_{фнЗК} = K_{фн\text{усл.3}} - K_{фн\text{усл.2}} = 1,6956 - 2,8789 = -1,1833;$$

За счет изменения имущества:

$$AK_{фнИ} = K_{фн2015} - K_{фн\text{усл.2}} = 0,86 - 1,6956 = -0,8356 .$$

Баланс:

$$AK_{фн} = AK_{фнСК} + AK_{фнДФ} + AK_{фнЗК} + AK_{фнИ} =$$

$$= -0,0251 + 2,174 - 1,1833 - 0,8356 = 0,13;$$

$$AK_{фн} = K_{фн2015} - K_{фн2014} = 0,86 - 0,73 = 0,13.$$

Таким образом, в 2015 г. за счет изменения собственного капитала финансовая устойчивость ООО НПО Урал снизилась на -0,0251, за счет изменения стоимости имущества в денежной форме, финансовая устойчивость увеличилась на 2,174, за счет изменения заемного капитала, устойчивость снизилась на -1,1833, а за счет изменения стоимости имущества -0,8356. Общее влияние факторов увеличило финансовую устойчивость на 0,13. Определяющим фактором роста финансовой устойчивости явился рост имущества в денежной форме.

Далее проводится факторный анализ финансовой устойчивости за 2016 г.: СК СК

$$\begin{array}{l} \text{Кфн}_{2015} \text{ и ИДФ}^*_{\text{ЗК}} \\ \text{ИДФ ЗК СК Индф} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{И Индф} \\ \frac{3417164}{3958835} \cdot \frac{3417164 \cdot 22876}{22876} \cdot \frac{541671}{3958835} \cdot \frac{3417164 \cdot 3935959}{22876} \cdot 541671 \cdot 3958835 \sim \\ 3935959 \cdot 3958835 \end{array}$$

$$0,86 = 0,86 = 0,86.$$

Определяем влияние изменения суммы собственного капитала на финансовую устойчивость:

$$\frac{\text{СК1 ИДФ0 ЗКО}}{\text{СК1 ИДФ0 ЗКО}} \cdot \frac{\text{Кфн}_{\text{усл.1}} \text{ и ИДФ0}^*_{\text{ЗКО}}}{\text{ИО "ИндфО" ИО}}$$

$$\frac{3356764}{3958835} \cdot \frac{3356764 \cdot 22876}{22876} \cdot \frac{541671}{3958835} \cdot \frac{3356764 \cdot 3935959}{22876} \cdot 541671 \cdot 3958835 \sim$$

$$0,8479 = 0,8479 = 0,8479.$$

$$\text{АКфнСК} = \text{Кфн}_{\text{усл.1}} - \text{Кфн}_{2015} = 0,8479 - 0,86 = -0,0121;$$

За счет изменения стоимости имущества в денежной форме:

$$\frac{\text{СК1 ИДФ0 ЗКО}}{\text{Кфн}_{\text{усл.2-ИДФ1}} \times \text{ИДФ1} \times \text{ЗКО}} \cdot \frac{3356764 \cdot 22876}{184488 \cdot 541671 \cdot 3958835} \cdot 541671$$

$$= 0,1051.$$

$$\text{АКфнДФ} = \text{Кфн}_{\text{усл.2}} - \text{Кфн}_{\text{усл.1}} = 0,1051 - 0,8479 = -0,7428 ;$$

За счет изменения заемного капитала:

$$\frac{\text{СК1 ИДФ1 ЗКО}}{\text{Кфн}_{\text{усл.3-ИДФ1}} \times \text{ЗК1} \times \text{ИО}} \cdot \frac{3356764 \cdot 184488}{184488 \cdot 2847165 \cdot 3958835} \cdot 541671$$

$$= 0,1613.$$

$$\text{АКфнЗК} = \text{Кфн}_{\text{усл.3}} - \text{Кфн}_{\text{усл.2}} = 0,1613 - 0,1051 = 0,0562;$$

За счет изменения имущества:

$$AK_{фнИ} = K_{фн2016} - K_{фн\text{усл.2}} = 0,54 - 0,1613 = 0,3787 .$$

Баланс:

$$AK_{фн} = AK_{фнСК} + AK_{фнДФ} + AK_{фнЗК} + AK_{фнИ} =$$

$$= -0,0121 + -0,7428 + 0,0562 + 0,3787 = -0,32;$$

$$AK_{фн} = K_{фн2016} - K_{фн2015} = 0,54 - 0,86 = -0,32.$$

Таким образом, в 2016 г. за счет изменения собственного капитала финансовая устойчивость снизилась на -0,0121, за счет изменения стоимости имущества в денежной форме, финансовая устойчивость снизилась на -0,7428, за счет изменения заемного капитала, финансовая устойчивость увеличилась на 0,0562, а за счет изменения стоимости имущества - увеличилась 0,3787. Общее влияние факторов увеличило финансовую устойчивость на -0,32.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности (Ктл) на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности предприятия собственным капиталом (Косс) на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

На анализируемом предприятии на конец 2016 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение меньше нормативного значения : $K_{тл} = 1,72$. Коэффициент обеспеченности предприятия собственным капиталом, имеет значение выше нормативного значения: $K_{осс} = 0,16$. Поэтому далее рассчитываем коэффициент восстановления платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{в}$) определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его нормативу. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным шести месяцам, определяется по формуле (1):

$$K_B = [K_{ТЛ1} + 6/T_B / (K_{ТЛ1} - K_{ТЛО})] / K_{НТЛ}, \quad (1)$$

где $K_{ТЛ1}$ - коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$K_{ТЛО}$ - коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода;

T_B - отчетный период, мес., $T_B = 12$;

$K_{НТЛ}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

$K_{НТЛ} = 2$.

Коэффициент восстановления платежеспособности составит:

$$K_B 12 = [1,72 + 6/12 / (1,72 - 1,42)] / 2 = 2.$$

Результаты по оценке структуры баланса сводятся в таблице 4. Таблица 4 -

Оценка структуры баланса

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Норма коэффициента
Коэффициент текущей ликвидности	1,42	1,72	>2
Коэффициент обеспеченности предприятия собственным капиталом	0,41	0,16	>0,1
Коэффициент восстановления платежеспособности	-	2	> 1

В результате, проведенное исследование показало, что структура баланса признана неудовлетворительной. Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие шесть месяцев есть реальная возможность восстановить платежеспособность. С учетом этого, необходимо в третьей главе разработать мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости.

2.2 Разработка концепции оценки экономической безопасности

Прибыль в общем виде представляет собой превышение доходов от реализации продукции (товаров, услуг) над расходами на производство и реализацию этой продукции (товаров, услуг). Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности коммерческой организации. Получение прибыли является результатом деятельности по производству продукции на основе привлечения капитала, труда и основных фондов.

Экономическими источниками формирования прибыли являются, во-первых,

чистый доход, создаваемый в отраслях материального производства и передаваемый в торговлю через надбавки, скидки и наценки, и, во-вторых, чистый доход, создаваемый трудом работников, связанным с продолжением процесса производства в сфере обращения.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные, но и относительные показатели эффективности хозяйствования. К ним относятся показатели рентабельности. Рассчитываются и анализируются рентабельность продукции, активов, капитала. Чем выше уровень этих показателей рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования предприятий.

Таким образом, Э.А. Маркарьян, отмечает, что основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
- определение направленности и размера влияния отдельных факторов на динамику прибыли и уровень рентабельности;
- оценка эффективности бизнеса;
- определение оптимальной величины прибыли.

Обобщенная информация о финансовых результатах представлена в бухгалтерской отчетности: форма № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж (продукции, работ, услуг), можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости. Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Для этого рассмотрим схему

формирования прибыли, которую представил Д.В. Лысенко. Формирование бухгалтерской прибыли (убытка) представлено на рисунке 11, который отражает содержание формы бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о финансовых результатах».



Рисунок 11 - Формирование прибыли по форме № 2 финансовой отчетности «Отчет о финансовых результатах»

Убытки по результатам деятельности, как констатирует Л.Н. Чечевицына, высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования средств, ставят хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключаящее банкротство.

По прибыли Л.Н. Чечевицына отмечает, что прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции (работ, услуг), снижение затрат. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы деятельности. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС). Она отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования.

За счет прибыли выполняются внешние финансовые обязательства перед бюджетом, банками, внебюджетными фондами и другими организациями. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений и активов.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организаций, так и формирование доходов Российского государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Распределение чистой прибыли предприятия в самом общем виде представлено на рисунке 12.

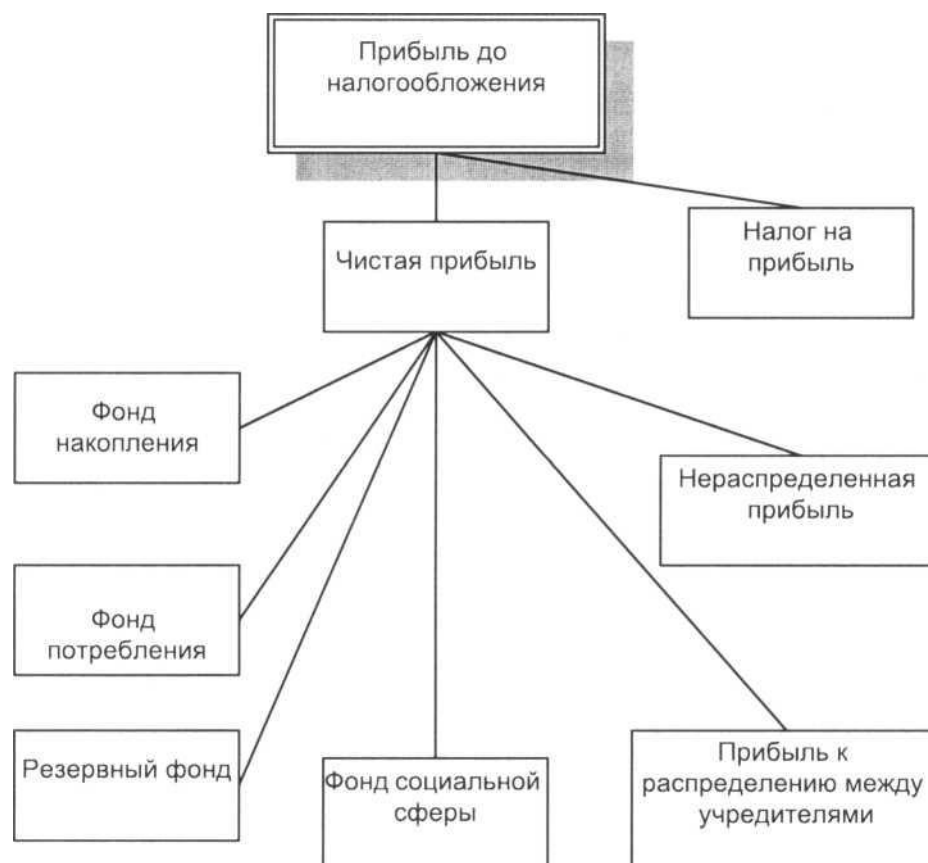


Рисунок 12 - Распределение чистой прибыли

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась.

Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении

хозяйствующих субъектов. С развитием приватизации и акционирования организации имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности - одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год (рис. 13).

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

- маржинальная прибыль (разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции);
- прибыль от реализации продукции, товаров, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода);
- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль) включает финансовый результат от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы;
- чистая прибыль - это та ее часть, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;
- капитализированная прибыль - это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов;
- потребляемая прибыль - та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные программы.



Рисунок 13 - Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли

К внешним факторам (таблица 5), влияющим на прибыль предприятия, относятся: социально-экономические условия, цены на производственные ресурсы, уровень развития внешнеэкономических связей, транспортные и природные условия». По мнению, Л.С. Васильева, существует и внешние и внутренние экономические факторы, влияющие на величину прибыли и убытков, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия.

Одной из основных задач анализа является изучение, обобщение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Чтобы обеспечить стабильный рост прибыли, необходимо постоянно искать резервы ее увеличения. А.Н. Гаврилова предлагает резервы увеличения прибыли определять по каждому виду продукции, выполненным работ и предоставленным услуг. Затем А.Н. Гаврилова отмечает, что основными источниками увеличения прибыли по обычным видам деятельности являются увеличение объема реализации продаж, снижение их себестоимости, повышение их качества, реализация их на более выгодных рынках сбыта

(рисунок 1.4).

По мнению Л.Е. Романовой величина резервов может быть определена по формулам:

1) Формула расчета резерва роста прибыли за счет увеличения объема реализации (1.1):

$$P_{\Gamma П}^{\wedge} = \gamma \cdot (P_{\Gamma ИРП} \cdot X_{П}^{\wedge}) \quad (2)$$

где $P_{\Gamma П}^{\wedge}$ - резерв роста прибыли за счет увеличения объема продаж $P_{\Gamma ГРП}$

- резерв роста объема реализации $\Gamma_{(1)}$ - фактическая прибыль в расчете на единицу продукции

2) Формула расчета резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции (1.2):

$$P_{\Gamma П_c} = \gamma \cdot P_{\Phi C} \cdot (\Gamma_{П_c} \cdot X_{\Gamma ГРП}) \quad (3)$$

где $P_{\Gamma П_c}$ - резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости продукции $P_{\Gamma C}$ - резерв снижения себестоимости $\Gamma_{П_c}$ - возможный объем продаж продукции

Таблица 5 - Экономические факторы, влияющие на величину прибыли

Внешние факторы	Внутренние факторы
<p>Не зависят, как правило, от организации, к ним относятся:</p> <p> общеекономические: девальвация рубля, повышение цен на продукцию, потребляемое сырье, изменение тарифов на услуги и перевозки, изменение налогового законодательства, уровень предметной и технологической специализации продукции, уровень ввода капитальных вложений и т.д.</p> <p> экологические: природные условия.</p> <p>- организационные: нарушение поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйствами, финансовыми, банковскими и другими</p>	<p>Зависят от организации и могут ими контролироваться. Это факторы, характеризующие результаты деятельности и обусловленные нарушением хозяйственной дисциплины организации. К ним относятся:</p> <p>- производственные: всевозможные поломки машин, механизмов, транспортных средств; вывод из строя систем энерго- и водоснабжения, дорог, и других коммуникаций; низкое качество материалов, деталей, конструкций, оборудования, не позволяющие применить их по назначению, и т.п.</p> <p>- технологические: устранение брака, переделка о недоброкачественно выполненных строительно монтажных работ вследствие допущения нарушений в технологии; появление непредвиденных работ, и др.</p> <p>- социальные: текучесть кадров из-за недостаточного уровня зарплаты, снижение ритмичности строительства, невыход работников, невыполнение производственного задания при полном обеспечении работ, умышленная</p>
<p>организациями дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы организации.</p> <p> рыночные: неразвитость рыночной среды существования и рыночной инфраструктуры.</p>	<p>порча или хищение, материалов, документов, оборудования.</p> <p>- экономические: изменение условий перемещения материальных, финансовых и трудовых ресурсов между субъектами организации.</p> <p>- организационные: нарушения обязательств по выдаче проектно-сметной документации, по ставкам материалов, конструкции, оборудования, изменение личностных отношений между руководителями подразделения организации, срыв сроков работ; отсутствие рабочих требуемой специальности и квалификации и т.п.</p>



Рисунок 14 - Схема резервов увеличения прибыли

Резервы увеличения продаж (продукции, работ, услуг) выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость продаж.

Резервы сокращения затрат выявляются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрения новой более прогрессивной техники и технологии производства, улучшения организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д.

Таким образом, цель анализа финансовых результатов - выявление путей, возможностей и резервов их роста при повышении качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку степени выполнения планов по валовому доходу, прибыли, рентабельности, изучают их динамику, влияние факторов на финансовые результаты.

Одной из основных задач анализа является изучение, обобщение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

2.3 Рентабельность как основной показатель эффективности использования прибыли организации

На уровень показателей рентабельности, которые, по сути, являются обобщающими, влияет целый ряд показателей, которые отражают различные аспекты деятельности предприятия. Задачей финансового анализа является количественно оценить влияние каждого показателя на рентабельность. Регулируя размер показателей с учетом их взаимосвязи можно достичь желаемого уровня рентабельности.

Рентабельность (от немецкого *rentabel*-доходный) - это относительный показатель прибыли, который отражает отношение полученного эффекта (дохода, прибыли) от использованных ресурсов. Состояние деятельности является рентабельным, если на протяжении определенного периода денежные поступления компенсируют понесенные убытки, образуется и накапливается прибыль.

В практической деятельности чаще применяются показатели рентабельности, приведенные в таблице 6.

Показатели, указанные в таблице, изучаются в динамике, и по тенденции их изменения судят об эффективности ведения хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 6 - Основные показатели рентабельности

Наименование	Формула	Пояснения	Комментарий
Рентабельность продаж (Рп)	$R_p = П/В$	В - выручка от продаж, Пп - прибыль от продаж	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу продукции. Рост коэффициента - следствие роста цен при постоянных затратах на производство или снижение затрат на производство при постоянных ценах
Рентабельность всего капитала предприятия (Рок)	$R_{ок} = Пп/Бср$	Бср - средний за период итог баланса, Пп - валовая прибыль либо прибыль от продаж	Показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение коэффициента - следствие падающего спроса на продукцию.
Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов(Рв)	$R_v = П/АВср$	П - чистая прибыль, АВср - средняя величина внеоборотных активов за период	Показывает эффективность использования основных средств. Рост коэффициента свидетельствует об увеличении мобильных основных средств.
Рентабельность собственного капитала(Рек)	$R_{ек} = П/Кс$	Кс - средняя величина источников собственных средств по балансу за период	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика коэффициента влияет на корректировки акций на фондовых биржах.
Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала	$R_{и} = П/Ки$	Ки - средняя величина долгосрочных кредитов и займов за период	Показывает эффективность использования инвестиционного капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

Рассчитывают три показателя рентабельности продаж:

- норма валовой прибыли, или валовая рентабельность реализованной продукции;
- норма операционной прибыли, или операционная рентабельность реализованной продукции;
- норма чистой прибыли, или чистая рентабельность реализованной продукции.

Таким образом, изложенные основные положения методики оценки комплексного критерия качества управления финансами предприятия базируются

на финансовом анализе, качественной и количественной оценках критериальных и базовых объектов финансового анализа.

Для проведения факторного анализа необходимо построить многофакторную

зависимость с последующим анализом влияния каждого отдельного фактора на конечный результат. Любой факторный анализ начинается с моделирования исходной факторной системы (типа $f = x : y$) и построения на ее основе многофакторной модели, т.е. с выявления конкретной математической зависимости между факторами. При этом должны соблюдаться определенные требования.

1. Факторы, включаемые в модель, должны реально существовать и иметь конкретное экономическое значение.

2. Показатели, входящие в систему факторного анализа, должны иметь причинно-следственную связь с результативным показателем.

3. Факторная модель должна обеспечивать возможность количественного измерения степени влияния конкретного факта на обобщающий показатель.

Факторный анализ показателя рентабельности в процессе финансового анализа осуществляется на основе отчета о прибылях и убытках. Факторный анализ рентабельности продукции проводится на основе следующей модели:

$$R_c = \frac{Пп}{C_{рп}} = \frac{(РП - C_{рп})}{C_{рп}}, \quad (4)$$

где $Пп$ - прибыль от продаж продукции, руб.;

$РП$ - объем продаж в отпускных ценах (без НДС и иных косвенных налогов), руб.;

$C_{рп}$ - полная себестоимость реализованной продукции, руб.

При этом объем реализованной продукции будет количественным показателем, а ее себестоимость - качественным. Тогда прирост рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным будет определяться следующим образом (1.5):

$$\Delta R = \frac{Пп^1}{C_{рп}^1} - \frac{Пп^0}{C_{рп}^0} = \Delta R^C + \Delta R^z$$

Составляющая ΔR^C характеризует влияние изменения себестоимости реализованной продукции на динамику рентабельности продукции, а составляющая ΔR^z - влияние изменения объема реализации. Они определяются соответственно, как (6) и (7):

$$\Delta R^C = \frac{Пп^1}{C_{рп}^1} - \frac{Пп^1}{C_{рп}^0}; \quad \Delta R^z = \frac{Пп^1}{C_{рп}^0} - \frac{Пп^0}{C_{рп}^0} \quad (6)$$

$$\Delta R^z = \frac{Пп^1}{C_{рп}^0} - \frac{Пп^0}{C_{рп}^0} \quad (7)$$

Если предприятие ведет учет себестоимости и выручки по отдельным видам

продукции, то в процессе анализа необходимо оценить влияние структуры реализации на изменение рентабельности продукции. Однако такое исследование возможно лишь по данным оперативной бухгалтерской отчетности, т.е. выполняется в процессе внутрифирменного анализа.

Проводить анализ прибыли и рентабельности продукции (работ, услуг) А.Д. Шеремет предлагает в следующей последовательности:

1. Формируется ряд показателей, в которых проявляются финансовые результаты организации». При этом выделяются такие показатели, как валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж» прибыль (убыток от продаж и прочей деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

2. Анализ на предварительном этапе проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, например, по отношению прибыли к выручке от продажи - по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ осуществляется путем исследования влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факторов, которые подразделяются на группу внешних и группу внутренних факторов.

4. Изучается качество прибыли - обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

5. Осуществляется маржинальный анализ прибыли.

Обобщая сказанное, можно отметить, что методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия должен заключаться в следующем: анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и далее, к определению влияния частного на общее. Иначе говоря, сначала анализируются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или к бизнес-плану. Далее, выявляются факторы, действие которых привело к изменениям, показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов. На

следующем этапе осуществляется детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли.

Исходя из вышеизложенного предлагается модель анализа и оценки экономической безопасности предприятия, которую может использовать любое предприятие как для собственного анализа, так и для анализа предприятий- контрагентов. Рассмотрим таблицу 7 и рисунок.

Таблица 7 - Модель оценки экономической безопасности предприятия

Направление анализа и оценки риска безопасности	Цель анализа	Состав
1. Анализ финансовых результатов	Разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия	3.1 Валовая прибыль 3.2 Прибыль от продаж 3.3 Прочие доходы и расходы 3.4 Чистая прибыль
2. Анализ рентабельности	Оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в предприятие капитал	4.1 Рентабельность продаж 4.2 Рентабельность активов 4.3 Рентабельность собственного капитала

Таким образом, предлагается модель анализа и оценки риска безопасности предприятий можно свести к алгоритму, представленному на рисунке 15.



Рисунок 15 - Алгоритм использования оценки экономической безопасности

2.4 Анализ финансовых результатов и рентабельности организации

Анализ каждого элемента прибыли имеет важное значение для руководства организации. Для руководства такой анализ позволяет определить перспективы развития бизнеса, так как прибыль является одним из источников финансирования вложений и пополнения оборотных средств. Учредителям организации она является источником получения дохода на вложенный ими в данный бизнес капитал. Сторонним организациям, с которыми ведется непосредственный бизнес, подобный анализ дает возможность погашения предоставленных хозяйствующему субъекту кредитов и займов, включая и уплату причитающихся процентов.

Анализ финансовых результатов деятельности ООО НПО Урал включает следующие этапы:

- 1) изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным;
- 2) структурный анализ соответствующих статей (в процентах);
- 3) изучение динамики изменения показателей за ряд периодов (2014-2016 гг.) - трендовый анализ;
- 4) исследование влияния отдельных факторов на прибыль (факторный анализ).

Проанализируем финансовые результаты в таблице 8.

В 2015 г. наблюдается значительное увеличение выручки - на 7504492 руб. или 1207,93%. Себестоимость также значительно выросла - на 5873844 руб. или 1123,49%. За счет этого прибыль от продаж так же возросла на 1056878 руб. или 2074,34%. Чистая прибыль в 2015 г. увеличилась на 810180 руб. и приняла значение 847604 руб. Такое резкое увеличение прибыли в 2015 году по сравнению с 2014 годом обусловлено открытием в конце 2014 года магазина строительных материалов г. Сибай. В 2016 году выручка по сравнению с 2015 годом снизилась более чем на 24,72% или на 1855060 руб., так же снизилась и себестоимость товаров на 32,13%. В то же время чистая прибыль в 2016 году выросла на 13,4% до 961224 руб.

Далее в таблице 9 рассмотрим структуру финансовых результатов. Согласно данной таблице, видно, что во всем объеме финансовых результатов деятельности за 2014 - 2016 гг. занимает большую часть себестоимость, так в 2014 году она составляла -91,12%, в 2015 году - 85,24%, в 2016 году - 76,85%. Снижение себестоимости влечет рост валовой прибыли организации, так к 2016 году в общей структуре валовая прибыль составляла 23%.

Таблица 8 - Анализ динамики финансовых результатов деятельности

Показатели	2014 г., руб.	2015 г., руб-	2016 г., руб.	Отклонение 2015 года от 2014 года		Отклонение 2016 года от 2015 года	
				руб-	%	руб.	%
Выручка	573770	7504492	5649432	6930722	1307,93	-1855060	75,28
Себестоимость проданных товаров, работ	522820	6396664	4341500	5873844	1223,49	-2055164	67,87
Валовая прибыль	50950	1107828	1307932	1056878	2174,34	200104	118,06
Коммерческие расходы	0	30612	41138	30612	0,00	10526	134,39
Управленческие расходы	0	17712	65264	17712	0,00	47552	368,47
Прибыль (убытки) от продаж	50950	1059504	1201530	1008554	2079,50	142026	113,40
Прочие расходы	4170	0	0	-4170	0,00	0	0,00
Прибыль до налогообложения	46780	1059504	1201530	1012724	2264,87	142026	113,40
Текущий налог на прибыль	9356	211900	240306	202544	2264,86	28406	113,41
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	37424	847604	961224	810180	2264,87	113620	113,40

Рост коммерческих и управленческих расходов обусловлен организацией командировок менеджера по закупкам и проведением рекламных акций и компаний.

Таблица 9 - Структура финансовых результатов

Показатели	2014 г., руб-	%	2015 г., руб.	%	2016 г., руб.	%
Выручка	573770	100	7504492	100	5649432	100
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ	522820	91,12	6396664	85,24	4341500	76,85
Валовая прибыль	50950	8,88	1107828	14,76	1307932	23,15
Коммерческие расходы	0	0,00	30612	0,41	41138	0,73
Управленческие расходы	0	0,00	17712	0,24	65264	1,16
Прибыль (убытки) от продаж	50950	8,88	1059504	14,12	1201530	21,27
Прочие расходы	4170	0,73	0	0,00	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	46780	8,15	1059504	14,12	1201530	21,27
Текущий налог на прибыль	9356	1,63	211900	2,82	240306	4,25
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	37424	6,52	847604	11,29	961224	17,01

В 2015 году коммерческие расходы составляли 30612 руб. (0,41%) к 2016 году возросли до 41138 руб. (0,73%). Управленческие расходы в 2015 году составили 17712

(0,24%), к 2016 году возросли до 65264 руб. (1,16%). Структура финансовых результатов свойственна торговой организации, когда себестоимость почти равна выручке. В целом проведя анализ финансовых результатов можно сделать вывод о том, что организация работает стабильно наращивает торговлю, но не в тех объемах, которые бы хотелось руководство организации. Расчет показателей рентабельности выполним в таблице 10.

Таблица 10 - Анализ динамики коэффициентов рентабельности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2015 г. к 2014 г.	Изменение 2016 г. к 2015 г.
Исходные данные					
1. Выручка (нетто) от продажи	573770	7504492	5649432	6930722	-1855060
2. Полная себестоимость реализованной продукции, руб.	522820	6396664	4341500	5873844	-2055164
3. Валовая прибыль	50950	1107828	1307932	1056878	200104
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	46780	1059504	1201530	1012724	142026
5. Чистая прибыль, руб.	37424	847604	961224	810180	113620
6. Стоимость имущества, руб.	3431283	2761869	2419416	-669414	-342453
7. Собственный капитал, руб.	1794711	1672343	1611943	-122368	-60400
8. Заемный капитал, руб.	1302873	541671	2847165	-761202	2305494
Коэффициенты рентабельности:					
9. Рентабельность затрат, %	109,75	117,32	130,13	7,57	12,81
10. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	8,15	14,12	21,27	5,97	7,15
11. Рентабельность продаж по прибыли от продажи, %	8,88	14,76	23,15	5,88	8,39
12. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	6,52	11,29	17,01	4,77	5,72
13. Рентабельность имущества, по прибыли до налогообложения, %	1,36	38,36	49,66	37,00	11,30
14. Рентабельность собственного капитала, % (по чистой прибыли)	2,09	50,68	59,63	48,60	8,95
15. Рентабельность заемного капитала, % (по чистой прибыли)	2,87	156,48	33,76	153,61	-122,72

За анализируемый период 2014

- 2016 гг., наблюдается рост

рентабельности почти по всем показателям за исключением рентабельности имущества и заемного капитала. Так в 2016 году рентабельность имущества возросла до 46,66% с 38,36%. Рентабельность заемного капитала по чистой прибыли снизилась на 122,72% и к концу 2016 года составила 33,76%. Стоит отметить, что в 2015 году были погашены почти все обязательства ООО НПО Урал, но к 2016 году они вновь возросли за счет неоплаты за

товары которые были не реализованы и осели в запасах организации и как кредиторская задолженность.

Такая тенденция отрицательно сказывается на финансовой отдаче от вложенных, следовательно, на общем финансовом состоянии предприятия.

2.5 Факторный анализ прибыли и рентабельности организации

Далее для уточнения влияния факторов на рентабельность, проведем их факторный анализ за 2014- 2016 гг. В таблице 911 представлены исходные данные для анализа.

Определим влияние факторов на сумму прибыли:

1. Влияние изменения выручки от реализации на прибыль от продаж(АПр)].

Произведем расчеты:

2015 год по сравнению с 2014 годом:

$$J_p = 7504492/573770 = 13,08$$

$$A_{Pr} = 50950 \times (13,08 - 1) = + 615,48 \text{ руб.}$$

2016 год по сравнению с 2015 годом:

$$J_p = 5649432/7504492 = 0,75;$$

$$A_{Pr} = 1059504 \times (0,75 - 1) = - 261,90 \text{ руб.}$$

2. Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль от продаж

(ЛПр₂):

2015 год по сравнению с 2014 годом:

$$A_{Pr_2} = 522820 \text{ руб.} \times 13,08 - 6396664 \text{ руб.} = 441821,6 \text{ руб.}$$

2016 год по сравнению с 2015 годом:

$$L_{Pr_2} = 6396664 \text{ руб.} \times 0,75 - 4341500 \text{ руб.} = - 455998 \text{ руб.}$$

Таблица 11 - Показатели факторного анализа прибыли от продажи товаров

Показатели	2014 г., руб-	2015 г., руб-	2016 г., руб.	Отклонение 2015 года от 2014 года		Отклонение 2016 года от 2015 года	
				руб.	%	руб.	%
Выручка	573770	7504492	5649432	6930722	1307,93	-1855060	75,28
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ	522820	6396664	4341500	5873844	1223,49	-2055164	67,87

Коммерческие расходы	0	30612	41138	30612	0,00	10526	134,39
Управленческие расходы	0	17712	65264	17712	0,00	47552	368,47
Прибыль (убытки) от продаж	50950	1059504	1201530	1008554	2079,50	142026	113,40

3. Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продаж

(ЛПрз):

2015 год по сравнению с 2014 годом:

$ЛПрз = 0 \text{ руб.} \times 13,08 - 17712 \text{ руб.} = - 17712 \text{ руб.}$

2016 год по сравнению с 2015 годом:

$ДПрз = 17712 \text{ руб.} \times 0,75 - 65264 \text{ руб.} = - 51980 \text{ руб.}$

4. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продаж

(ДПр₄):

2015 год по сравнению с 2014 годом:

$ДПр_4 = 0 \text{ руб.} \times 13,08 - 30612 \text{ руб.} = - 30612 \text{ руб.}$

-2016 год по сравнению с 2015 годом:

$АГ1р_4 = 30612 \text{ руб.} \times 0,75 - 41138 \text{ руб.} = - 18179 \text{ руб.}$

5. Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи

продукции:

Произведем расчеты:

2015 год по сравнению с 2014 годом:

$ДПр = 615,48 + 441821 + (- 17712) + (- 30612) = 394112,48 \text{ руб.}$

2016 год по сравнению с 2015 годом:

$АПр = - 261,90 + 455998 + (- 51980) + (- 18179) = 385622,1 \text{ руб.}$

Таким образом, за период 2014 - 2016 гг. прибыль от продаж уменьшилась на 8490,38 руб. Результаты факторного анализа показали, что наибольшее влияние на прибыль оказали факторы: управленческие и коммерческие расходы. Влияние роста коммерческих расходов на прибыль в 2015 году было отрицательным и составило -30612 руб., положительным оказалось влияние выручки 615,48 руб. Влияние роста себестоимости на прибыль в 2016 году было также положительным и больше 2015 года.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала по данным из таблицы 10.

собственного капитала

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+,-)	
				2015-2014	2016-2015
1. Чистая прибыль Пч, тыс. руб.	37424	847604	961224	810180	113620
2. Балансовая величина собственного капитала СК, тыс. руб.	3544562	3417164	3356764	-127398	-60400
3. Балансовая величина заемного капитала ЗК, тыс. руб.	1302873	541671	2847165	-761202	2305494
4. Балансовая величина всех активов А, тыс. руб.	4847436	3958835	6203929	-888601	2245094
5. Выручка от продаж N, тыс. руб.	573770	7504492	5649432	6930722	-1855060
6. Коэффициент финансового рычага Кфр, XI	0,37	0,16	0,85	-0,21	0,69
7. Коэффициент финансовой зависимости Кфз, X2	1,37	1,16	1,85	-0,21	0,69
8. Коэффициент оборачиваемости активов, хз	0,12	1,90	0,91	1,78	-0,99
9. Рентабельность продаж, %, хд	0,07	0,11	0,17	0,05	0,06
10. Рентабельность собственного капитала, %	0,01	0,25	0,29	0,24	0,04

Выводы по разделу 2:

Предприятие ООО НПО Урал начала свою деятельность в 2013 году. В середине 2014 года был открыт магазин по продаже комплектующих. За период 2014 - 2016 гг. прибыль от продаж уменьшилась на 8490,38 руб. В 2015 г. наблюдается значительное увеличение выручки - на 7504492 руб. или 1207,93%.

Себестоимость также значительно выросла - на 5873844 руб. или 1123,49%. В 2016 г. выручка от реализации уменьшается на -24,7%, что значительно отличается от годовой инфляции и позволяет отметить снижение объемов продаж. Таблица 12 - Исходные данные для расчета влияния факторов на рентабельность

собственного капитала

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+,-)	
				2015-2014	2016-2015
1. Чистая прибыль Пч, тыс. руб.	37424	847604	961224	810180	113620
2. Балансовая величина собственного капитала СК, тыс. руб.	3544562	3417164	3356764	-127398	-60400
3. Балансовая величина заемного капитала ЗК, тыс. руб.	1302873	541671	2847165	-761202	2305494

4. Балансовая величина всех активов А, тыс. руб.	4847436	3958835	6203929	-888601	2245094
5. Выручка от продаж N, тыс. руб.	573770	7504492	5649432	6930722	-1855060
6. Коэффициент финансового рычага Кфр, X1	0,37	0,16	0,85	-0,21	0,69
7. Коэффициент финансовой зависимости Кфз, X2	1,37	1,16	1,85	-0,21	0,69
8. Коэффициент оборачиваемости активов, хз	0,12	1,90	0,91	1,78	-0,99
9. Рентабельность продаж, %, X4	0,07	о,п	0,17	0,05	0,06
10. Рентабельность собственного капитала, %	0,01	0,25	0,29	0,24	0,04

Несмотря на то, что организация достаточно новая, уже имеются выраженные проблемы. Так за анализируемый период в ходе анализа были выявлены:

- снижение прибыли организации от основного вида деятельности;
- рост себестоимости строительных материалов.

ООО НПО Урал начал свою деятельность в 2013 году. В середине 2014 года был открыт магазин по продаже изделий. За период 2014 - 2016 гг. прибыль от продаж уменьшилась на 8490,38 руб. В 2015 г. наблюдается значительное увеличение выручки - на 7504492 руб. или 1207,93%. Себестоимость также значительно выросла - на 5873844 руб. или 1123,49%.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Перспективные направления повышения эффективности использования прибыли и рентабельности организации

Проведенный анализ прибыли и рентабельности организации выявил, что у ООО НПО Урал имеется ряд проблем:

- снижение прибыли организации от основного вида деятельности;
- рост себестоимости строительных материалов;
- снижение рентабельности собственного капитала.

Для разрешения проблем с целью повышения, предлагается реализация следующих мероприятий:

- увеличение выручки путем создания Интернет-магазина;
- участие в электронных торгах по закупу товаров с целью смены поставщиков и снижения себестоимости;
- сокращение залежавшихся товарных запасов.

Рассмотрим мероприятия более подробно:

- 1) Создание Интернет-магазина позволит увеличить товарооборот.

С целью расширения рынков сбыта и повышения выручки рекомендуется создать собственный корпоративный сайт. Корпоративный сайт - это, прежде всего, полноценное представительство компании в Интернете. А поэтому он должен содержать максимально полную информацию о компании, ее деятельности, товарах, услугах и ценах. Создание корпоративного сайта влечет за собой множество новых особенностей и сложностей ведения бизнеса в Интернете. Но, не смотря ни на что, создание корпоративного сайта чрезвычайно целесообразно и полезно для развития компании и расширения сферы ее деятельности и целевой аудитории.

Интернет-магазин - новая площадка для сбыта товаров, дополнительный очень удобный канал сбыта продукции компании..

При заказе от 5000 рублей доставка осуществляется бесплатно.

Интерфейс интернет-магазинов позволяет легко найти интересующий покупателя товар - достаточно ввести название товара и поисковая система предложит подходящие варианты. Для покупателя всегда предоставлена необходимая и подробная информация о приобретаемом товаре, что опять же время, так как не надо дожидаться продавцов-консультантов, как в обычных магазинах. Только в интернете имеется возможность быстро сравнить интересующие товары, просматривать оценки пользователей, читать отзывы людей, которые уже пользовались данным товаром, что позволяет сделать решение о покупке наиболее рациональным. Более того, пользователь вправе сам оставить отзыв и тем самым выразить свое мнение и о магазине и о товаре.

К основным преимуществам интернет-магазина относятся:

- 1) Доступность. Чтобы приобрести товар в интернет-магазине не нужно покидать пределы своего дома.
- 2) Экономия времени. В интернете все намного проще и быстрее, тут достаточно

вести название товара и среди открывшихся предложений выбрать самый подходящий по цене.

3) Свобода выбора. Используя интернет-магазины, покупатель свободен от гипнотизирующих речей продавцов-консультантов, которые часто навязывают покупателям не нужные товары и даже убеждают покупать их.

4) Доставка.

Затраты на создание Интернет магазина представлены в таблице 13.

Таким образом, общие готовые затраты на создание Интернет магазина составят 42550 руб.

Таблица 13- Затраты на создание Интернет-магазина

Статьи затрат	Единовременные затраты руб.	Годовые затрат, руб.
Стоимость открытия сайта	750	
Услуги по разработке сайта	15400	
Хостинг и приобретение домена	-	2400
Дополнительная заработная плата программисту за обслуживание сайта	-	12000
Дополнительная заработная плата старшему продавцу магазина по сбору заказов с сайта		12000
Всего затрат	16150	26400
Итого		42550

2) Внедрение электронной торговой площадки с целью поиска новых поставщиков для снижения себестоимости закупаемого товара. Товары в стоимость по цене их приобретения с учетом на перевозку, поэтому выбор поставщиков товаров влияет на конечную стоимость товаров. Качественно новый метод поиска партнеров может обеспечить Интернет как передовая система всемирной связи. Любое предприятие размещает информацию о себе и своем продукте на созданном для этих целей сайте и связь с этим производителем возможна в течение нескольких секунд.

В настоящее время закуп начинается с поисков фирм производителей и поставщиков необходимых позиций, на что уходит значительная часть времени. Внедрение собственной электронной торговой площадки в ООО НПО Урал даст возможность для организации привлечь максимальное количество участников торгов из любых регионов и сократить расходы на закупку товаров.

Статистика торгов показывает, что электронные торговые площадки позволяют

снизить стоимость закупок от 5 до 25%, а по некоторым отраслям и более.

Самые продвинутые российские торговые компании давно переходят на закупки и продажи при помощи аукционов и конкурсов. Поэтому, нет необходимости убеждать руководителей организаций, что автоматизированные тендерные закупки - это правильно и эффективно. Известно что автоматизация тендеров при помощи электронных аукционов и конкурсов положительно влияет на прозрачность закупок и позволяет автоматизировать рутинные операции, тем самым, снижая трудоемкость закупочной процедуры. По статистике, благодаря автоматизированным тендерам, возможно сэкономить более 10% средств на закупку. Если учесть, что в среднем затраты на закупки составляют около 50% от выручки организации, возможно повысить рентабельность бизнеса более чем на 5%.

Для ООО НПО Урал предлагается использование электронной торговой площадки на базе сайта rb2b.ru.

Ожидаемые результаты от внедрения Системы:

1. Приобретение имиджа прозрачной, эффективной и инновационной компании;
2. Повышение инвестиционной привлекательности;
3. Повышение открытости и прозрачности закупочных процедур;
4. Анализ и контроль закупочных цен продукции, сравнение с ценами альтернативных поставщиков;
5. Снижение затрат на закупки на 10-15%, что подтверждается российским и мировым опытом внедрения подобных систем;
6. Снижение влияния человеческого фактора на закупочные процедуры;
7. Расширение списка поставщиков за счет общедоступности информации о закупках;
8. Объединение закупок организации в единую систему, укрупнение закупок, за счет консолидации заказов разных предприятий и подразделений;
9. Удешевление закупочных процедур за счет снижения трудоемкости;

Создав собственную электронную торговую площадку на базе программного продукта «ЗМС - управление корпоративными закупками», предприятие получает множество преимуществ, недостижимых в случае работы на сторонней торговой площадке

(таблица 14).

При внедрении программного продукта «ЗМС - управление корпоративными закупками» осуществляется автоматизация следующих подразделений ООО НПО Урал:

1. Отдел закупок (специалист по закупу).
2. Руководство ООО НПО Урал.
3. Тендерная комиссия, в которую входят специалист по закупу, продавцы.

В целом бизнес-процесс для ООО НПО Урал, автоматизируемый системой выглядит следующим образом (рисунок 16).

Таблица 14 - Анализ преимуществ и недостатков разных типов площадки

Сторонняя торговая площадка	Собственная торговая площадка
Закупочная процедура полностью публичная, то есть информация о закупках видна неограниченному кругу пользователей.	Есть возможность самостоятельно ограничить количество посетителей, сделав доступ ко всем или к части закупочных процедур только для аккредитованных поставщиков.
На большинстве действующих коммерческих торговых площадок для поставщиков установлена абонентская плата в размере от 40000 до 200000 тысяч в год, вне зависимости от результатов тендеров, что значительно уменьшает количество потенциальных участников тендеров.	На своей площадке в зависимости от целей ООО НПО Урал, можно либо сделать полностью бесплатный доступ поставщикам, чем сильно расширите их круг, либо также брать плату с поставщиков, превратив площадку в выгодный бизнес с очень небольшим сроком окупаемости.
Правила торгов устанавливает оператор торговой площадки. Таким образом, предприятие будет вынуждено подстраивать свои бизнес-процессы под регламенты, действующие на данной площадке.	Правила торгов устанавливает сама организация ООО НПО Урал, так как удобно.
При проведении торгов на сторонней площадке, предприятия не застрахованы от попадания коммерческой информации в руки конкурентов.	Сохранность коммерческой информации зависит только от предприятия.
Получаете только инструмент для проведения тендеров	Кроме торговой площадки, предприятие получает дополнительно автоматизацию планирования, консолидации и согласования потребностей в закупках и учет контрактов.

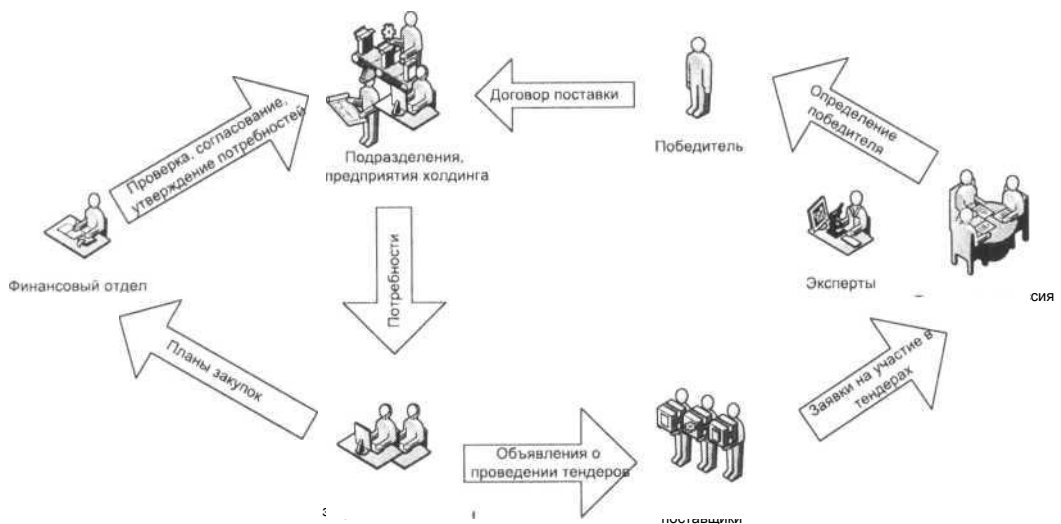


Рисунок 16 - Общий вид процесса закупки в системе ЗМС

Модуль предназначен для автоматизации различных типов торгов. При этом модуль позволяет автоматизировать все рутинные операции, осуществляет автоматический контроль соответствия процедуры торгов существующим регламентам, автоматически генерирует все необходимые формы (рис 17.)



Рисунок 17 - принятие решения о закупке

Таким образом, работа в закупочной системе упрощает деятельность не только менеджера по закупке, но и всего экономического отдела, что весомо влияет на его производительность. Формирование тендера в системе представлено на рисунке 18.

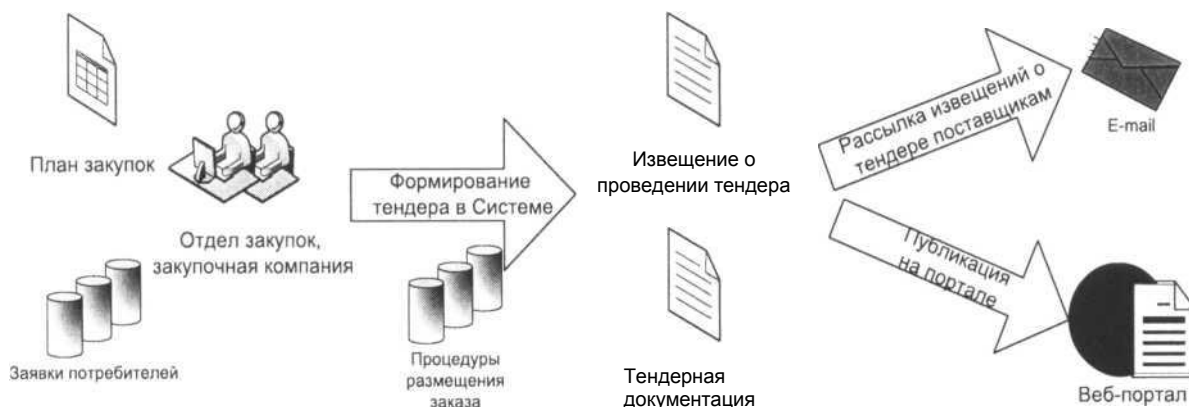


Рисунок 18 - Формирование тендера в Системе

Согласно предоставляемым услугам, всю основную работу по формированию самого тендера, извещение о начале тендера поставщиков, берет на себя представитель ООО НПО Урал. Модель проведения аукциона представлена на рисунке 19.



Рисунок 19 - Проведение аукциона

Приведенные ниже цифры являются ориентировочными и рассчитаны исходя из предположения, что количество пользователей Системы будет порядка 300, из которых в каждый момент времени будет активно около 25% (75 пользователей). Приведенные ниже требования являются оценочными и должны быть уточнены по результатам опытной эксплуатации.

Стоимость внедрения системы торговой электронной площадки для ООО НПО Урал обойдется 58 180 руб.

Таблица 15 - Стоимость внедрения системы торговой электронной площадки

Наименование услуги	Стоимость, руб.
Программное обеспечение «ЗМС»	45680
Изготовление сертификата ЭЦП на 1 год	5 000
Лицензия	3 200
Подключение	2 500
Обслуживание системы	1 800
Итого	58 180

В стоимость услуги включено так же создание электронного ключа и годовое обслуживание специалистами системы торговой площадки предприятия. Длительность проекта зависит от объема изменений необходимых для адаптации системы «ЗМС» и в среднем составляет 3-6 месяцев. В случае если доработок не требуется, Система может быть запущена в эксплуатацию в течение 1-го месяца с момента начала работ. Данные средства в размере 58 180 руб. предполагается включить в статью развития предприятия и будут предоставлены генеральным директором ООО НПО Урал. Далее приведен приблизительный график выполнения работ по доработке и внедрению Системы (табл. 16).

Таблица 16 - Этапы внедрения системы

Название этапа	Работы в рамках этапов	Результат выполнения работ	Сроки реализации
Подготовительный	1. Формирование группы реализации проекта	Назначены ответственные за реализацию проекта со стороны Заказчика и Исполн.	1 месяц
	2. Разработка и утверждение Технического задания (далее по тексту ТЗ)	Утвержденное Заказчиком и Исполнителем техническое задание	
	3. Разработка и утверждение детального плана-графика работ на дальнейших этапах	Утвержденный Заказчиком и Исполнителем детальный план- график работ на дальнейших этапах	
	4. Определение окончательной стоимости проекта.	Смета проекта	

Организационный	1. Создание административных регламентов согласно ТЗ	Утвержденные Заказчиком и Исполнителем административные регламенты	1 -4 месяца В завис, от объема доработок
	2. Настройка программного обеспечения (заполнение словарей, настройка шаблонов, регистрация и распределение прав пользователей)	Настроенное программное обеспечение	
	3. Установка программного обеспечения	Установленное программное обеспечение на рабочих местах Заказчика	
	4. Разработка пользовательских инструкций	Утвержденные Заказчиком и Исполнителем пользовательские инструкции	
	5. Обучение персонала	Аттестация персонала	
	6. Подготовка к внедрению в опытную эксплуатацию согласно ТЗ	Приемо-сдаточные испытания Системы «ЗМС- Управление корпоративными закупками». Прогон контрольного примера	
Опытно-промышленный	1. Запуск в опытную эксплуатацию		1-1,5 месяца
	2. Опытная эксплуатация Системы «ЗМС-Управление корпоративными закупками» по пилотным типам товаров/работ/услуг	Отчет о результатах опытной эксплуатации	
	3. Необходимые доработки организационного этапа по результатам опытной эксплуатации	Осуществление необходимых доработок , не учтенных на организационном этапе	
	4. Эксплуатация Системы «ЗМС-Управление корпоративными закупками» по пилотным типам товаров/работ/услуг	Нормально функционирующая Система «ЗМС-Управление корпоративными закупками».	
	5. Приемка Системы «ЗМС-Управление корпоративными закупками» в промышленную эксплуатацию	Начало полноценной работы в Системе «ЗМС-Управление корпоративными закупками».	

Существует три варианта действующих электронных площадок:

1. Аукцион - при этом поставщики в режиме онлайн выставляют цены на свои виды

продукции, по закрытии аукциона выигрывает тот поставщик, который по окончании аукциона предложил самый выгодный вариант. При данном виде электронной площадки предприятие обязано заключить договор с представителем фирмы выигравшим аукцион.

2. Конкурс (тендер) - при этом ООО НПО Урал формирует заявку по необходимым материалам. По окончании тендера заказчик в праве отказаться от заключения договора с поставщиками материалов.

Для ООО НПО Урал рекомендуется разработка электронной торговой площадки типа Конкурс (тендер).

3) Проведение рекламной компании «Распродажа». Для оптимизации товарных запасов предлагается провести их оценку, так как проведенный анализ выявил, значительное их увеличение в течение анализируемого периода с 658324 руб. в 2015 г. до 2654868 руб.

Можно отметить, что при снижении выручки в 2016 г. с 7504492 руб. до 5649432 руб. сумма запасов значительно увеличилась, что указывает на снижение эффективности их использования и наличия резервов сокращения их стоимости. В структуре запасов на долю товарных запасов приходится 1960 тыс.руб. или 74,03%.

Увеличение стоимости оборотных средств вызванное увеличением запасов снижает эффективность финансовой деятельности ООО НПО Урал.

Анализ причин скопления товарных запасов на складах ООО НПО Урал позволил установить, что товарные запасы скопились на складе в связи с отказом некоторых клиентов от заранее сделанных заказов, а также снижением покупательского спроса на некоторые товары. При этом, инвентаризация показала наличие неликвидных товаров на сумму 320 000 руб.

Мероприятия по совершенствованию системы управления оборотными средствами ООО НПО Урал, должны быть, прежде всего, направлены на повышение эффективности использования запасов. Необходимо вести мониторинг эффективности управления всеми запасами. Это будет способствовать более гибкому управлению товарными запасами с учетом их покупательского спроса. Для выявления наличия на складах неиспользуемых товарных запасов следует проанализировать запасы по времени их нахождения на складах на определенную дату. При этом определяется вероятность использования

товарных запасов. Таким образом, можно допустить предположение о наличии прямой линейной связи вероятности неиспользования товарных запасов и сроком их нахождения на складе.

Если он составляет один год и более, вероятность неиспользования товарных запасов равна единице, при сроке свыше 9 месяцев вероятность неиспользования товаров уменьшается на четверть (так как 9 месяцев составляют 3/4 года) и составит 0,75. Аналогично определяется вероятность неиспользования товаров в течение 6-9 месяцев, 3-6 месяцев, 1 - 3 месяцев и до одного месяца. Расчет проведен в таблице 17.

Таблица 17 - Определение резерва сокращения неиспользуемых запасов

Срок нахождения производственных запасов на складах	Стоимость запасов, тыс.руб.	Вероятность неиспользования	Стоимость неиспользуемых товарных запасов (гр. 2 x гр. 1), тыс. руб.
До одного месяца	20,178	0,05	1,01
От 1 до 3 месяцев	168,00	0,15	25,20
От 3 до 6 месяцев	124,00	0,25	31,00
От 6 до 9 месяцев	256,00	0,5	128,00
От 9 до 12 месяцев	324,00	0,75	243,00
Свыше одного года	1073,142	1	1073,142
Итого			1965,320

Резервы от реализации товарных запасов определяется как сумма произведений стоимости товарных запасов, сгруппированных по срокам нахождения на складах, на соответствующую им вероятность. При вычислениях сделаем следующее допущение: вероятность неиспользования товарных запасов, срок хранения которых меньше одного месяца, равна 5%.

Проведенный расчет показывает, что имеется возможность реализации товарных запасов на сумму 1073,142 тыс.руб. На эту сумму можно будет сократить кредиторскую задолженность.

Для распродажи товарных запасов необходимо организовать рекламную кампанию, с помощью которой донести покупателям о скидках на товары в размере 30%.

С учетом скидки, сумма от продажи залежавшегося товара со скидкой в 30% составит:

$$ТЗ \text{ зал.} = 1073142 - (1073142 * 30\%) = 751200 \text{ руб.}$$

Для проведения данной акции, условно названной «Распродажа»

необходимо организовать небольшую рекламную компанию. Для этого будут использоваться следующие виды рекламы:

1) Реклама по телевидению. Реклама по телевидению будет проводиться в течение двух недель каждый месяц. Рекламный ролик в течении недели выйдет 14 раз. Стоимость 1 ролика в среднем 500 рублей на популярном канале. Затраты на рекламу по телевидению на двух каналах составят 14000 руб.

2) Распространение листовок. Стоимость напечатанной листовки 1,5 рубля. Ориентировочный тираж, 1000 листовок. Распространение листовок планируется осуществлять собственными силами сотрудников магазина «Еврострой», поэтому дополнительный персонал привлекать не планируется. Затраты на листовки составят: 1500 руб. В листовках необходимо сообщить об открытии Интернет- магазина.

Таким образом, общие затраты по трем мероприятиям представим в сводной таблице 18.

Таблица 18 - Общие затраты по внедрению мероприятий

Наименование мероприятия	Стоимость, руб.
Создание Интернет-магазина	42550
Внедрение электронной аукционной торговой площадки поиска новых поставщиков	58180
Проведение рекламной компании «Распродажа»	15500
Итого	116230

Общие затраты на проведение рекламной компании «Распродажа» составят 15500 руб.

Таким образом, внедрение мероприятий потребует затрат в размере 116230 руб. Данные средства планируется выделить из нераспределенной прибыли за 2016 год (1611943 руб.).

На дальнейшем этапе необходимо дать экономическое обоснование предложенных мероприятий для повышения прибыли и рентабельности.

3.2 Экономическая эффективность мероприятий

Таким образом, предлагаемые мероприятия должны увеличить прибыльность и рентабельность ООО НПО Урал. Расчет экономической эффективности может осуществляться различными методами в зависимости от того, по каким направлениям

реализуется экономический эффект. При этом показателями экономической эффективности могут быть годовой экономический эффект, срок окупаемости дополнительных капитальных вложений.

Согласно предварительным оценкам создание Интернет-магазина приведет к увеличению прибыли от продаж на 10-30%. Примем изменение выручки в размере 10%. Прибыль от продаж в 2016 г. составила 5649432 руб., следовательно, ее прирост после реализации проекта составит:

$$\text{АП} = 5649432 * 10\% = 564943,2 \text{ руб.}$$

Таким образом, за счет создания Интернет-магазина будет получена дополнительная прибыль в размере 564943,2 руб. Данную прибыль после уплаты налога на прибыль можно добавить в нераспределенную прибыль с целью увеличения чистой прибыли организации.

От мероприятия по снижению себестоимости за счет участия в электронных торгах, ООО НПО Урал сможет условно снизить себестоимость на 15%.

Для вычисления экономической эффективности предлагаемых мероприятий проведем составление прогнозного баланса и прогнозного отчета о финансовых результатах.

Изменения в балансе после предлагаемых мероприятий представлены в таблице 19.

Таблица 19 - Прогнозный баланс

Наименование показателя	На конец 2016 г.	После внедрения рекомендаций
Актив		
Внеоборотные активы		
Основные средства	2419416	2325416
Доходные вложения в материальные ценности	457350	1988496
Отложенные налоговые активы	20162	20162
Итого внеоборотные активы	2896908	1459762
Оборотные активы:		
Запасы	2654868	1903668
НДС	141110	141110
Дебиторская задолженность	326555	326555
Денежные средства	184488	184488
Итого оборотные активы	3307021	2555821
Изменение актива	6203929	6889875
Пассив		
Уставный капитал	10000	10000
Добавочный капитал	1734851	1734851
Резервный капитал	0	431146
Нераспределенная прибыль	1611943	1611943
Собственные средства	3356764	3787910
Долгосрочные обязательства	0	1100000
Краткосрочные обязательства		
Заемные средства	0	0
Кредиторская задолженность	1917405	1072205
Итого краткосрочных обязательств	1917405	1072205
Итого изменение пассива	6203929	6889875

В таблице 20 построим прогнозный отчет о финансовых результатах после внедрения мероприятий.

Таблица 20 - Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО НПО Урал

Наименование статьи	На конец 2016 г.	После внедрения рекомендаций
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	5649432	6214375
Себестоимость	4341500	3690275
Валовая прибыль	1307932	2524100
Коммерческие расходы	41138	56638
Управленческие расходы	65264	65264
Прибыль (убыток) от продаж	1201530	2402198
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	1201530	2402198
Текущий налог на прибыль	240306	480440
Чистая прибыль	961224	1921758

Выручка от продаж возросла на 10 % от мероприятия по созданию интернет-магазина, Себестоимость снизилась на 15% за счет участия в электронных закупках. Коммерческие расходы возросли на сумму расходов на проведение промоакции по распродаже товаров со склада. На рекламу было затрачено в общей сложности 15500 руб. Таким образом чистая прибыль после внедрения мероприятий возрастет до 1921758 руб. Выполним анализ рентабельности после внедрения рекомендаций (Таблиц 21).

Таблица 21 - Изменение рентабельности после внедрения рекомендаций

Показатели	2016 г.	2016 г.	Изменение (+,-)
Исходные данные			
1. Выручка (нетто) от продажи	5649432	6214375	564943
2. Полная себестоимость реализованной продукции, руб.	4341500	3690275	-651225
3. Прибыль от продажи продукции, руб.	1307932	2524100	1216168
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1201530	2402198	1200668
5. Чистая прибыль, руб.	961224	1921758	960534
Кoeffициенты рентабельности:			
6. Рентабельность затрат, %	130,13	168,40	38,27
7. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	21,27	38,66	17,39
8. Рентабельность продаж по прибыли от продажи, %	23,15	40,62	17,47
9. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	17,01	30,92	13,91

Таким образом, после внедрения мероприятий рентабельность продаж по прибыли до налогообложения возрастет на 17,39%, рентабельность продаж по прибыли от продажи так же на 17,47%, а рентабельность по чистой прибыли на 13,91%, что характеризует предложенные мероприятия как эффективные.

Социальный эффект от внедрения данных мероприятий выразаться в следующем:

- 1) Расширение состава средств продвижения предоставляемых товаров;
- 2) Информирование наибольшего числа заинтересованных лиц о деятельности ООО НПО Урал, об основных характеристиках продаваемого товара;
- 3) Оптимизация рекламной деятельности организации;
- 4) Поиск новых клиентов и деловых партнеров;
- 5) Формирование положительного имиджа организации;

Выводы по разделу 3:

Проведенный анализ прибыли и рентабельности организации выявил, что у ООО НПО Урал имеются ряд проблем:

- снижение прибыли организации от основного вида деятельности;
- рост себестоимости строительных материалов;
- снижение рентабельности собственного капитала.

Для разрешения проблем с целью повышения доходности ООО НПО Уралпредлагается реализация следующих мероприятий:

- увеличение выручки путем создания Интернет-магазина;
- взятие долгосрочного кредита на развитие бизнеса и расширение ассортимента услуг;
- участие в электронных торгах по закупке товаров с целью смены поставщиков и снижения себестоимости;
- сокращение залежавшихся товарных запасов на складе путем организации промоакций.

Выручка от продаж возросла на 10 % от мероприятия по созданию интернет-магазина, Себестоимость снизилась на 15% за счет участия в электронных закупках. Коммерческие расходы возросли на сумму расходов на проведение промоакции по распродаже товаров со склада. На рекламу было затрачено в общей сложности 15500 руб. Таким образом чистая после внедрения мероприятий возрастет до 1921758 руб.

После внедрения мероприятий рентабельность продаж по прибыли до налогообложения возрастет на 17,39%, рентабельность продаж по прибыли от продажи так же на 17,47%, а рентабельность по чистой прибыли на 13,91%, что характеризует предложенные мероприятия как эффективные.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведя исследование были сделаны следующие выводы:

1. Цель анализа финансовых результатов - выявление путей, возможностей и резервов их роста при повышении качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку степени выполнения планов по валовому доходу, прибыли, рентабельности, изучают их динамику, влияние факторов на финансовые результаты. Одной из основных задач анализа является изучение, обобщение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия должен заключаться в следующем: анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и далее, к определению влияния частного на общее. Иначе говоря, сначала анализируются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или к бизнес-плану. Далее, выявляются факторы, действие которых привело к изменениям, показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов. На следующем этапе осуществляется детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли.

Наблюдается определенное отличие в перечне показателей для определения финансового состояния предприятий и методах расчета подобных показателей. Кроме того, выходные данные (финансовая отчетность) для расчета данных показателей отличаются от отечественной финансовой отчетности, что вызвано различиями в проведении учета операций в процессе производственной деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что недостатками методик диагностики финансового состояния как отечественных, так и зарубежных авторов, является игнорирование отраслевых особенностей. Так, применение в России некоторыми экономистами

международных систем оценок финансового состояния, неадаптированных к условиям отечественной экономики, как следствие, вызывает принятие неправильных управленческих решений, использования в низкорентабельных направлениях деятельности, утверждение стратегии развития предприятия, не соответствует современным реалиям развития ситуации на рынке.

К преимуществам зарубежных методик можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий.

Отечественные методики анализа финансового состояния наоборот характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинацией. Таким образом, отечественная методика требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей. При этом необходимо отдавать предпочтение расчету тех показателей, которые имеют наибольшую содержательность и необходимость для аналитика.

2. ООО НПО Уралначала свою деятельность в 2013 году. В середине 2014 года был открыт магазин по продаже изделий. За период 2014 -2016 гг. прибыль от продаж уменьшилась на 8490,38 руб. В 2015 г. наблюдается значительное увеличение выручки - на 7504492 руб. или 1207,93%. Себестоимость также значительно выросла - на 5873844 руб. или 1123,49%.

В 2016 г. выручка от реализации ООО «Еврострой» уменьшается на -24,7%, что значительно отличается от годовой инфляции и позволяет отметить снижение объемов продаж.

Несмотря на то, что организация достаточно новая, уже имеются выраженные проблемы. Так за анализируемый период в ходе анализа были выявлены:

- снижение прибыли организации от основного вида деятельности;
- рост себестоимости строительных материалов;
- снижение рентабельности собственного капитала.

3. Для разрешения проблем с целью повышения доходности магазина ООО НПО Урал предлагается реализация следующих мероприятий:

- увеличение выручки путем создания интернет-магазина;
- участие в электронных торгах по закупу товаров с целью смены поставщиков и снижения себестоимости;
- сокращение залежавшихся товарных запасов на складе путем организации промоакций.

Выручка от продаж возросла на 10 % от мероприятия по созданию интернет-магазина, Себестоимость снизилась на 15% за счет участия в электронных закупках. Коммерческие расходы возросли на сумму расходов на проведение промоакции по распродаже товаров со склада. На рекламу было затрачено в общей сложности 15500 руб. Таким образом чистая прибыль ООО НПО Урал после внедрения мероприятий возрастет до 1921758 руб.

После внедрения мероприятий рентабельность продаж по прибыли до налогообложения возрастет на 17,39%, рентабельность продаж по прибыли от продажи так же на 17,47%, а рентабельность по чистой прибыли на 13,91%, что характеризует предложенные мероприятия как эффективные.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИМ СПИСОК

1 Альшанская Т.В. Технология защиты от угроз экономической и информационной безопасности / Т.В. Альшанская, Ю.Д. Кажаяева, А.В. Мироненко // Сборник статей «НоваяИнфо». - 2014, - №28. - С. 281 - 284.

2 Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / под ред. В.И. Бариленко. - М.: Омега-Л, 2009. - 416 с.

3 Богомолов В.А. Экономическая безопасность. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.-303 с.

4 Боровицкая М.В. Бухгалтерский управленческий учет: сборник учебно-методических материалов / М.В. Боровицкая, В.И. Тунегова. - Тольятти: ТГУ, 2013.- 115 с.

5 Бугаян С.А., Кущёва В.А. Обеспечение кадровой безопасности предприятия // Российский академический журнал. - Новочеркасск.: НИИ Институт политических и

медиаметрических исследований. - 2013. Т. 25. - № 3 (25).-С. 28-29.

6 Водянова В.В. Экономическая безопасность. Системное представление. -М.: ГУУ, 2010. - 177 с.

7 Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. - М.: Проспект, 2008. - 360 с.

8 Глустенков, И.В. Экономическая безопасность организации / И.В. Глустенков // Вестник МИЭП. - 2015. - № 2 (19). - С. 77 - 81. - <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-organizatsii>

9 Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. - Киев: Изд-во Скарби. -2008.-384 с.

10 Грунин, О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. - СПб.: Питер, - 2002. -317 с.

11 Диагностика и моделирование развития высшей школы, научно-технического потенциала и экономики регионов / под ред. С. С. Набойченко, А. Д. Выварца. - Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2003. -448 с.

12 Дворянков, В. А. Экономическая безопасность теория и реальность угроз / В. А. Дворянков. - М.: МО МАНПО, 2000. - 222 с.

13 Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес Информ. - 1999. - № 15- 16.-С. 35 -37.

14 Казанцев С.В. О стратегии экономической безопасности. - <https://cyberleninka.ru/article/v/o-strategii-ekonomicheskoy-bezopasnosti>

15 Комплексный анализ экономического потенциала организации: монография / Г.Н. Гогина, Е.В. Никифорова, С.Л. Шиянова, иод ред. А.И. Афоничкина. - Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2003. - 175 с.

16 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности для студентов специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Г.Н. Гогина, Е.В. Никифорова, С.Л. Шиянова, О.В. Шнайдер. - Тольятти: ООО Печатное Дело. - 2012. - 247 с.

17 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ» и 060400 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. - 3

- е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 448 с.

18 Лелюхин С.Е. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности: учебное пособие / С.Е. Лелюхин, А.М. Коротченков, У.В. Данилова.

- М.: Проспект, 2016. - 336 с.

19 Мельник М.В. Анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013.- 192 с.

20 Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность: учебное пособие / Е.А. Олейников. - М.: Изд-во Экзамен, 2005. - 766 с.

21 Паньков, В.С. Глобализация экономики: сущность, проявления, вызовы и возможности для России: учебное пособие / В. С. Паньков. - Ярославль: Пзд-во Верхняя Волга, 2012. - 365 с.

22 Пястолов, С.М. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С.М. Пястолов. - 3-е изд., стер. - М.: Издательский центр Академия, 2004. - 336 с.

23 Ромащенко, Т.Д. Теория экономической безопасности: учебное пособие / Т.Д. Ромащенко. - Воронеж: Изд-во ВГУ, 2015. - 123 с.

24 Ромащенко, Т.Д. Теория экономической и социальной безопасности: учебно-методическое пособие для вузов / Т.Д. Ромащенко. - Воронеж: Изд-во ВГУ, 2013,- 127 с.

25 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 400 с.

26 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 536 с.

27 Савицкая, Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия. Методологические аспекты / Г.В. Савицкая. - М.: Новое знание, 2004. - 434 с.

28 Селетков, С.Н. Экономическая безопасность государства: учебно-

практическое пособие / С.Н. Селетков. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2013. - 72 с.

29 Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / В. К. Сенчагов; Институт экономики РАН. - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. - 128 с.

30 Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность России / учебное пособие В.К. Сенчагов. - М.: Изд-во Дело, 2005. - 896 с.

31 Симионова, Н.Е. Оценка бизнеса: теория и практика: учебное пособие для ВУЗов. / Н.Е. Симионова, Р.Ю. Симионов. - Ростов н/Д.: Феникс, 2007. - 576 с.

32 Сорокина, О.Н. Содержание финансовой безопасности предприятия // Российское предпринимательство. - Иваново. - 2014. - Т. 13. - № 14. - С. 74 - 80.

33 Страхов, А.И. Безопасность общества - социально-трудовой аспект / А. И. Страхов. - М.: РАН. Ин-т экономики, 2001. - 320 с.

34 Суглобов, А. Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. -М.: ЮНИТИ, 2013.-271 с.

35 Теория экономического анализа: учебное пособие / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, под ред. М.И. Баканова. -5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 536 с.

36 Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209 - ФЗ (в ред. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и дополн. от 01.07.2014 г.).

37 Федеральный закон от 30.12.2008 г. 307 - ФЗ (последняя редакция) "Об аудиторской деятельности".

38 Фирсов, В.А. Меры по устранению угроз экономической безопасности Российской Федерации // Вестник РАГС при Президенте РФ. - 2008. - № 2. - С.46 -48.

39 Чувилова, О.Н Региональные аспекты экономической безопасности страны в условиях глобализации: монография / О.Н. Чувилова, И.В. Романюта, Д.Д. Берсей, Ч.Х. Ионов, Ю.В. Рыбина. - М.: Проспект, 2015. 106 с.

40 Шеремет, А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное

пособие / А.Д. Шеремет. -2-е изд. перераб. и доп. - М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: Информационное агенство «ИПБ- БИНФА», 2005.-310 с.

41 Экономика / под ред. Ю. Ф. Симионова. - Ростов н/Д: Феникс, 2007. - 477 с.

42 Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: монография / Е.И Кузнецова. -М: Юнити-Дана. -2013. - 239 с.

43 Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. - 2-е изд. - М.: Дело, 2005. - 896 с.

44 Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л. П Гончаренко, Ф. В. Акулинина. - М.: Издательство Юрайт, 2014. -478 с.

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабрь 20 16 г. ³	20 15 г. ⁴	20 14 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10000	10000	10000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
	Переоценка внеоборотных активов			0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1734851	1734851	1743851
	Резервный капитал	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1611943	1672343	1794711
	Итого по разделу III	3356764	3417164	3544562
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	0	0	0
	Итого по разделу IV	0	0	0
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	0	200000
	Кредиторская задолженность	1917405	541671	1102873
	Доходы будущих периодов	0	0	0
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	929760	0	0
	Итого по разделу V	2847165	541671	1302873
	БАЛАНС	6203929	3958835	4847366

Главный
бухгалтер

(подпись) (расшифровка
подписи)

(подпись) (расшифровка
подписи)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 20 16 г.

Организац ия Идентификационный номер налогоплательщика Вид экономической деятельности Организационно-правовая форма/форма собственности с ограниченной ответственностью Единица измерения: руб.	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды		
		0710002		
		16	12	31
	по ОКПО ИНН			
	по ОКВЭД			
	Торговля общество			
	по ОКОПФ/ОКФС по ОКЕИ	384 (385)		

1	Наименование показателя ²	За 12 месяцев 20 16 г. ³	За 12 месяцев 20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	5649432	7504492
	Себестоимость продаж	(4341500	6396664
	Валовая прибыль (убыток)	1307932	1107828
	Коммерческие расходы	(41138	30612
	Управленческие расходы	(65264	17712
	Прибыль (убыток) от продаж	1201530	1059504
	Доходы от участия в других организациях	0	0
	Проценты к получению	0	0
	Проценты к уплате	(0	0
	Прочие доходы	0	0
	Прочие расходы	(0	0
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1201530	1059504
	Текущий налог на прибыль	(240306	211900
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	0	0
	Прочее	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	961224	847604