

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)» в г. Миассе
Факультет «Экономика, управление, право»
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, генеральный директор
ООО «Ваш бухгалтер»
_____ Т.А. Антонова
_____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент
_____ О.Н. Пастухова
_____ 2018 г.

Оценка заемной политики предприятия, как фактор обеспечения экономической
безопасности (на примере ООО «АкваМаш»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2018.1419.ВКР

Руководитель работы, старший
преподаватель

_____ А.В. Федотов
_____ 2018 г.

Автор работы
студентка группы МиЭУП-530

_____ И.А. Гуменюк
_____ 2018 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2018 г.

Миасс 2018

АННОТАЦИЯ

Гуменюк И.А. Оценка заемной политики предприятия, как фактор обеспечения экономической безопасности (на примере ООО «АкваМаш»). - Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-530. - 83 с., 17 табл., библиогр. список – 36 наим.

Цель написания дипломной работы - изучение сущности возможных рисков предприятия и управления ими, формирования управленческих решений, а также оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты управления рисками и теоретические аспекты оценки эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса, проанализировано формирование финансовых результатов. Разработаны предложения по повышению финансовых результатов деятельности на организации.

Основным результатом работы является разработка рекомендаций по сокращению рисков у организаций, реализация которых позволит добиться снижения уровня существующих рисков.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	9
1.1 Теоретические основы экономической безопасности	9
1.1.1 Предмет и объект экономической безопасности предприятия	9
1.1.2 Угрозы экономической безопасности предприятия.....	13
1.1.3 Угрозы, как факторы риска.....	16
1.2 Характеристика финансового состояния предприятия как оценка финансового риска.....	25
1.2.1 Финансовое состояние и платежеспособность как показатели уровня финансового риска для предприятия.....	25
1.2.2 Анализ и оценка финансового состояния.....	30
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АКВАМАШ»	41
2.1 Общая характеристика предприятия.....	41
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....	42
3 ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «АКВАМАШ».....	62
3.1 Оценка целесообразности использования заёмных средств для ООО «АкваМаш».....	62
3.2 Разработка мероприятий по повышению экономической безопасности ООО «АкваМаш» и оценка их эффективности.....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	77
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	80

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях успешную работу организаций определяют эффективной организацией управления финансовыми результатами. Качественное управление включает в себя бизнес планирование, борьба предприятия в условиях конкуренции, разработка инвестиционных технологий, избежание банкротства, эффективный рост реализации, максимизации выручки и прибыли, обеспечение стабильной и рентабельной деятельности.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что процессы современной экономической действительности наглядно доказывают, зависимость экономической и социальной стабильности общества от финансовой устойчивости предприятий. А одним из важнейших признаков финансовой устойчивости является способность предприятия генерировать денежные потоки. Поэтому одной из наиболее актуальных проблем является овладение современными методами анализа и эффективного управления денежными потоками предприятия.

Целью каждой организации является максимальное получение прибыли с минимальными издержками, стимулом которых является создания новых организаций. Для получения большей прибыли, люди начинают искать наиболее эффективные методы, изобретать инновационные продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационно-технические нововведения для повышения наиболее эффективной реализации. Но для получения прибыли требуется обеспечить бесперебойное обеспечение деятельности всеми ресурсами: трудовыми, производственными, материальными, что в свою очередь невозможно без стабильных реальных денежных ресурсов, поэтому управление денежными потоками всегда является одной из приоритетных задач финансистов. И соответственно особую злободневность эта задача приобретает в кризисные периоды – дефицита финансовых ресурсов, потери платежеспособности контрагентов и самой организации.

Недостаточная теоретическая и практическая разработанность вышеназванных проблем обосновывает необходимость и актуальность темы выпускной квалификационной работы.

В то же время, несмотря на то, что исследованию управления экономической безопасностью предприятия уделяется большое внимание, существует достаточно много вопросов, связанных выявлением резервов рационального перераспределения денежных потоков. Трудность и разнообразность проблем влияния факторов на финансовую устойчивость предприятия, как главного фактора экономической безопасности, обуславливают необходимость изучения этих проблем применительно к конкретному предприятию.

Целью написания данной выпускной квалификационной работы является оценка эффективности предлагаемых мероприятий в рамках программы по стабилизации работы предприятия, включая обеспечение экономической безопасности предприятия в кризисный период.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы управления экономической безопасности.
2. Провести анализ финансового состояния предприятия за 2015-2017 годы.
3. Оценить эффективность разработанных на предприятии мероприятий по повышению ликвидности и стабилизации выручки.

Объектом исследования является денежные потоки на ООО «АкваМаш».

Предмет исследования – механизмы управления экономической безопасностью на предприятии в кризисный период.

Для решения вышеперечисленных задач была использована годовая бухгалтерская и финансовая отчетность ООО «АкваМаш» за 2015-2017 годы, а именно:

- бухгалтерские балансы (форма № 1 по ОКУД),

- отчеты о финансовых результатах (форма № 2 по ОКУД)
- отчеты о движении денежных средств (ранее форма № 4).

При проведении анализа используются следующие приемы и методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ.

Структура работы состоит из введения, трех основных глав, заключения и списка литературы.

В первой главе рассматриваются вопросы определения понятия экономической безопасности предприятия, методы управления заемными средствами.

Во второй главе дана организационно-правовая, финансово-экономическая характеристика объекта исследования, проведен анализ стоимостных показателей, дана оценка ликвидности активов и анализ платежеспособности, формирование, финансирование и эффективность использования текущих активов, оценка и диагностика финансовой и рыночной устойчивости, оценка, анализ и диагностика финансово-экономической эффективности работы, комплексная оценка эффективности работы в ООО «АкваМаш».

Третья глава носит рекомендательный характер по улучшению управления заемными средствами и выполнение мероприятий по снижению фактора воздействия внешней среды на результаты деятельности предприятия ООО «АкваМаш» для повышения его экономической безопасности.

Информационной базой для написания данной работы послужили учебные издания отечественных авторов, журналы, статьи, периодические издания.

1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Теоретические основы экономической безопасности

1.1.1 Предмет и объект экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность организации получила внимание ученых и исследователей, как известно в середине 90-х гг. 20 в. В начале данный термин рассматривали, как имущественную безопасность предприятия и его сотрудников. В последующем стали часто говорить о коммерческой тайне и коммуникационной безопасности. Обзор различных подходов к определению сущности экономической безопасности привело исследователей к единому общему определению: экономическая безопасность организации, предприятия фирмы, — это такое состояние корпоративных ресурсов, которой должна быть обеспечена защита жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз [8]. Оно формируется руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений. Состояние защищенности предприятия получает при формировании хозяйственно-финансовой деятельности и способности быть устойчивым к внешним и внутренним угрозам. Так же стоит отметить его технологического, производственного и кадрового состава.

Главным в определении экономической безопасности предприятия является то, что:

1. Защищенность предприятия подвержена изменению;
2. И внешние и внутренние угрозы равносильно опасны;
3. Системе экономической безопасности предприятия (СЭБ) необходимо

функционировать на правовой основе с государственной системой безопасности [20].

Угрозой экономической безопасности предприятия является, во-первых, не все предприятия могут позволить себе содержать отдел ЭБ. В силу затратности и необходимости содержания высококвалифицированных кадров. Во-вторых, есть неопределенность в самой структуре, что часто приводит к путанице в принятии обычной службой безопасности функций отдела экономической безопасности (ЭБ). В-третьих, среди институтов защиты пока недостаточно разработаны нормы правовой защиты интересов предпринимателей. Теневые экономические отношения также влияют на безопасность предпринимательства.

При определении направлений обеспечения экономической безопасности предприятия предусматриваются два подхода к защите:

1. упреждающая деятельность, т.е. разработка и осуществление комплекса управленческих мер и мероприятий, носящих предупредительный характер и направленных на предотвращение или уменьшение ущерба для безопасности структурных подразделений предприятия, его работников и членов их семей. Основными направлениями упреждающей деятельности по обеспечению безопасности являются меры, предпринимаемые в кадровой работе, информационной деятельности и по обеспечению безопасности зданий, сооружений, имущества и помещений;

2. реагирующая деятельность, т.е. осуществление комплекса мер и мероприятий, направленных на выявление факторов нарушения режима безопасности и проверку соблюдения требований режима безопасности и сигналов в отношении конкретных лиц, фактов, организаций, событий [20, С.257].

Объектом системы обеспечения экономической безопасности выступает стабильное экономическое состояние субъекта предпринимательской деятельности в текущем и перспективном периодах. Субъект системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства носит более сложный характер, поскольку его деятельность обуславливается не только особенностями и

характеристиками объекта, но и специфическими условиями внешней среды, которая окружает субъект предпринимательской деятельности.

Нужно учитывать, что на каждом предприятии категории угроз сугубо индивидуальные. Отсюда выделяются несколько групп субъектов, которые обеспечивают экономическую безопасность предпринимательства:

- 3 Субъекты внешние;
- 4 Субъекты Внутренние.

К внешним субъектам относятся органы законодательной, исполнительной и судебной власти призванные обеспечивать безопасность всех без исключения законопослушных участников предпринимательских отношений; причем деятельность этих органов не может контролироваться самими предпринимателями. Эти органы формируют законодательную основу функционирования и защиты предпринимательской деятельности в различных ее аспектах и обеспечивают ее исполнение [11].

К внутренним субъектам относятся лица, непосредственно осуществляющие деятельность по защите экономической безопасности данного конкретного субъекта предпринимательства. В качестве таких субъектов могут выступать:

- 5 Работники собственной службы безопасности предприятия;
- 6 Приглашенные работники из специализированных фирм, оказывающих услуги по защите предпринимательской деятельности.

Субъекты, обеспечивающие экономическую безопасность предпринимательства, осуществляют свою деятельность на основе определенной стратегии и тактики [11].

Предпринимательская деятельность связана с решением организационных вопросов, правовыми и экономическими проблемами, техническими аспектами, кадровыми и т.д. Особенно усложняется управление деятельностью, когда предприятие имеет широкие деловые связи и значительное число контрагентов: поставщиков, кредиторов, клиентов. По линиям внутренних и внешних связей предприятия могут реализовываться угрозы его экономической безопасности [20,

С.257]. Сам процесс обеспечения экономической безопасности подразумевает оперативные действия и реакцию на угрожающие вызовы.

В целом безопасность предприятия рассматривается, как сохранность структурных подразделений и финансово-экономических показателей.

1.1.2 Угрозы экономической безопасности предприятия

Все категории риска, угрозы и опасности имеют все предпосылки быть сгруппированы по разным классификационным группам. Так, в зависимости от способности их прогнозирования следует учесть те угрозы или же опасности угроз, которые возможно предугадать или же спрогнозировать. К первым относятся те, которые, как правило, появляются в конкретных случаях, известны из опыта общей практики, вовремя обнаружены и обобщены финансовой наукой [21]. Как было упомянуто выше деление угроз общепринято исследователями, термин предполагает деление на системном уровне к предприятию, как к объекту производства.

Угрозы и опасности финансовой защищенности компании в зависимости от источника появления разделяют на объективные и субъективные. Объективные появляются без участия и помимо воли фирмы или же его служащих, независимы от принятых заключений, поступков менеджера. Это состояние финансовой конъюнктуры, научные открытия, форс-мажорные обстоятельства и т. д. Их нужно узнавать и в обязательном порядке принимать во внимание в управленческих заключениях. Субъективные опасности порождены предумышленными или же нечаянными деяниями людей, всевозможных органов и организаций, в том числе муниципальных и интернациональных компаний соперников. Вследствие этого и их предотвращение во многом связано с действием на субъектов финансовых отношений [22].

На предприятии существует деление инцидентов. К ним относятся форс-мажорные. Форс-мажорные определяются как непреодолимостью влияния (войны,

аварии, чрезвычайные бедствия, которые принуждают улаживать и работать на зло намерению). Вторые имеют все шансы быть предотвращенными своевременно. По вероятности пришествия все деструктивные моменты (появление зоны риска, вызов, угроза, угроза) возможно, поделить на очевидные, т. е. возможно имеющие место быть, видимые, и латентные, т. е. сокрытые, кропотливо замаскированные, непросто обнаруживаемые. Они имеют все шансы быть обнаруженными. Вследствие этого их последствия требует принятия неотложных мер, добавочных усилий и средств [21].

Угрозы и опасности могут быть обозначенными и по объекту посягательства: персоналу, имуществу, технике, информации, технологиям, деловому и т. д. По природе их появления, возможно, отметить: политические, финансовые, техногенные, правовые, преступные, экологические, конкурентоспособные, контрагентские и др. Наибольшее распространение в науке возымело выявление угроз и опасностей в зависимости от сферы их влияния. По данному виду различают внутренние и наружные. Наружные угрозы и опасности появляются за пределами фирмы. Они не связаны с его производственной работой. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое может нанести предприятию ущерб. Внутренние факторы связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала. Они обоснованы теми процессами, которые влияют на ход изготовления и реализации продукции и имеют все шансы оказать свое воздействие на итоги бизнеса. Более важными из них считаются: качество планирования и принятия решений, соблюдение технологии, организация труда и работы с персоналом, экономическая деятельность фирмы, дисциплина [22].

Внутренних, и наружных факторов риска имеются большое количество. Это связано с тем, что предприятие вступает в связи и отношений с хозяйствующими субъектами. В последствии материальные, финансовые, информационные, кадровые и других связи имеет возможность обмена, Разнообразие коммуникаций и отношения появляются в определенных политических, социально-экономических, природно-климатических и других условиях, складывающихся в

масштабах всей страны, и на уровне федеральных регионов. Как раз определенная обстановка в населенном пункте, ареале, где функционирует предприятие, имеет возможность оказать значительное воздействие на итоги производственной деятельности.

Внутренние угрозы и опасности финансовой защищенности фирмы появляются именно в сфере производства фирмы. Так, к главным моментам риска возможно отнести;

1. Недостаточная степень дисциплины; противоправные воздействия кадровых служащих;
2. Нарушения правил пользования секретной информации;
3. Слабая защищенность, аварии, пожары, взрывы;
4. Перебои в энерго-, водо-, теплоснабжении;
5. Выход из строя вычислительной техники, смерть ведущих специалистов и руководителей;
6. Зависимость ряда руководителей от уголовного мира;
7. Низкий образовательный уровень руководителей;
8. Существенные упущения, как в тактическом, и в стратегическом планировании, связанные с избранием цели, неправильной оценкой фирмы, промахами в прогнозировании перемен наружной среды.

Под воздействием находящейся окружающей среды, имеют все шансы появиться десятки наружных угроз и опасностей финансовой защищенности фирмы. К ним возможно отнести:

1. Неблагоприятное изменение политической ситуации;
2. Макроэкономические потрясения (кризисы, нарушение производственных связей, инфляция, потеря рынков сырья, материалов, энергоносителей, товаров и т. д.);
3. Изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности (налогового, отношений собственности, договорного и др.);
4. Неразвитость инфраструктуры рынка;

5. Противоправные действия криминальных структур;
6. Использование недобросовестной конкуренции;
7. Промыленно-экономический шпионаж;
8. Хищения материальных средств;
9. Противоправные действия конкурентов, их стремление завладеть контрольным пакетом акций;
10. Заражение программ ЭВМ различного рода компьютерными вирусами.

1.1.3 Угрозы, как факторы риска

Необходимо отметить, что среди возможных проблем чаще всего, отмечаются случаи неправомерного использования материальных (финансовых) ресурсов предприятия. Но, кроме того, существует угроза непосредственного подчинения предпринимателя (или его фирмы) сторонним организациям и тем самым получения экономических выгод от его деятельности.

Рейтинг обращений отечественных бизнесменов за помощью в охранные фирмы выглядит следующим образом (по убывающей):

1. Проблема возврата средств (не поступает плата за отгруженный товар, не поступает оплаченный товар, не возвращается в указанный срок кредит);
2. Проблема личной безопасности бизнесменов и членов их семей в связи с угрозами и вымогательством;
3. Хищение грузов на транспорте;
4. Кражи личного имущества в квартирах, офисах, коттеджах, загородных строениях; ограбления; угоны автомобилей;
5. Похищение коммерческой информации (кража документов, их копирование, съем информации с компьютеров и факсов, прослушивание и запись телефонных сообщений, разговоров в помещениях, подкуп сотрудников);
6. Кражи и ограбления в магазинах, складских и производственных помещениях;

7. Порча имущества и товаров. Поджоги.

Итак, вы посмотрели статистику обращений отечественных предприятий в охранные фирмы. Теперь попробуем понять, как определить, для кого и какой интерес будет представлять деятельность вашей фирмы.

В настоящее время в России, деятельностью любого хозяйствующего субъекта в основном интересуются:

- государство;
- конкуренты;
- криминальные структуры;
- его собственный персонал.

Государство в основном контролирует правовую основу вашей деятельности – зарегистрировано ли предприятие, есть ли лицензии, соответствующие вашему виду деятельности и исправно ли вы платите налоги. Кроме того, у правоохранительных органов интерес могут вызвать любые ваши действия нарушающие действующее законодательство. Поэтому, для того чтобы определить степень интереса государства к вам, посмотрите, какие ваши действия могут быть расценены различными контролирующими государственными органами как сомнительные или противоправные. Например, налоговой инспекцией.

– У остальных «интересующихся» интерес носит, как правило, сугубо материальный характер.

– Интерес криминальных структур. Необходимо отдавать себе отчет в том, что если ваше предприятие в силу специфики своей деятельности попадает в зону повышенного интереса криминальных структур, то избежать общения с ними вам вряд ли удастся. Так что в этом случае лучше заранее оценить свои силы. Круг этих интересов на данной территории, если вы сами их не очень хорошо представляете, вам помогут определить специалисты (например, сотрудники детективных агентств или информационно-аналитических служб).

– Кроме того, необходимо помнить, что вы рискуете привлечь к себе повышенное внимание преступных группировок, применяя методы, нарушающие требования законодательства или деловой этики.

– Но, даже если вы будете вести бизнес по всем правилам, все равно есть риск встретиться с криминальным давлением.

– Такое давление может возникнуть не только в случае проявления непосредственного интереса к вашей деятельности со стороны криминальных структур, но и как форма недобросовестной конкуренции.

– Дело в том, что часто недобросовестная конкуренция не только осуществляется незаконными методами, но и при этом, в качестве средств воздействия используются криминальные структуры.

– Кроме того, предприятие, а вернее его финансовые средства, представляют большой интерес и для разного рода мошенников, деятельность которых так же можно отнести к криминальной.

– Основными способами для достижения цели у мошенников являются обман, введение в заблуждение, злоупотребление доверием.

– Один из видов мошенничества – использование фальшивых документов (подделка печатей и штампов) реальных или вымышленных фирм. Данный способ основан на индивидуальных способностях мошенника, использующего доверие сотрудников, внушаемость, некомпетентность, халатность.

– Встречаются и более изощренные способы мошенничества. Например, фирмы, созданные только для того, чтобы, набрав заказы, получить деньги по предоплате и исчезнуть. Здесь встречаются и довольно хитроумные комбинации.

– Одна из фирм, занимающаяся перепродажей товара из-за рубежа, для того чтобы привлечь клиентов снизила отпускные цены на товары ниже закупочных. От клиентов не было отбоя. Договоры поначалу точно выполнялись, имидж компании сомнений не вызывал, число клиентов росло. Создалась обычная

пирамида. Естественно, вскоре руководство фирмы исчезло с деньгами, перечисленными по предоплате.

– Изохренные мошенники часто проходят процедуру регистрации вполне легально и некоторое время добросовестно работают. При этом ни учредители, ни непосредственные руководители могут и не быть замеченными в каких-либо махинациях ранее. Выявить таких можно только с помощью системы достаточно сложных проверок руководителей, учредителей, их связей и анализа деятельности. Это под силу только специализированной фирме.

– Но обычно, для выявления возможного мошенничества достаточно получить информацию об организации, ее деятельности (прошлой и настоящей) и учредителях. Поэтому, всегда нужно четко знать, где и какую информацию вы можете получить.

– Выбор способа получения информации зависит от вас. Но нецелесообразно использовать какой-то один: рациональное решение лежит в области их комбинирования в зависимости от ситуации.

– Конкурененты всегда проявляют интерес к вашей деятельности, даже если вы об этом и не догадываетесь. Вопрос лишь в том – что является предметом столь пристального внимания, и какие методы используются для его удовлетворения.

– Наиболее вероятно, что интерес вызовут используемые вами новые технологии, методы работы, программы расширения и НИОКР и т. д.

– Другое направление проявления повышенного интереса – это информация по настоящим и предполагаемым партнерам, клиентам, перехват выгодных контрактов и инвестиционных проектов, поставщиков и каналов сбыта.

– Но не стоит забывать и о недобросовестной конкуренции. Основной принцип которой заключается в стремлении любыми, даже незаконными средствами, укрепить свое положение за счет ослабления позиций конкурентов, либо за счет обмана потребителей, или путем сочетания того и другого.

– Персонал, как правило, интересуется стабильность в деятельности вашей организации, так как от этого зависит и стабильность заработной платы. Но бывают и исключения – это те, кто о размере своего дохода заботится сам, но... за ваш счет. Основные способы при этом – мошенничество либо воровство.

– Внутреннее мошенничество.

К таковому относятся любые действия самих сотрудников, либо совершенные при их пособничестве и направленные на использование активов предприятия в личных целях. Формы его бывают различными: это и хищение, и растрата, и присвоение, и приобретение права на чужое имущество.

В соответствии с американской статистикой, в среднем каждая организация в США теряет от мошенничества более \$9 в день на каждого работника и приблизительно 6 % годового дохода от мошенничеств всех своих, нечистых на руку сотрудников.

Однако стоимость мошенничества и злоупотреблений в целом трудно поддается количественному измерению. Причин тому несколько:

- не все мошенничества и злоупотребления раскрываются;
- не все раскрытые факты предаются огласке;
- о некоторых случаях мошенничества собрана неполная информация;
- гражданское или уголовное преследование часто не возбуждается.

Каким бывает внутреннее мошенничество?

Выделяют три категории внутреннего мошенничества, характеризующиеся такими образующими признаками, как незаконное присвоение активов, коррупция и мошеннические утверждения.

Незаконное присвоение активов является основной формой внутреннего мошенничества, составляя более четырех пятых известных нарушений, причем нарушения с наличными средствами и чековыми расчетами организаций равны общей доле потерь всех других активов (инвентарь, поставки, оборудование и информация). Это получение «навар» с продажи «неучтенки», незаконное списание, неприкрытое изъятие и т. д.

Коррупция, в смысле внутреннего мошенничества, обычно заключается в том, что должностное лицо, менеджер или служащий организации вступает в сговор с посторонними. Известны несколько основных типов внутренней коррупции, ведущих к ущербу для интересов предприятия: взяточничество, запрещенные денежные вознаграждения, специальное завышение цены по договоренности и пр. На долю коррупции приходится около 10 % всех случаев внутреннего мошенничества.

Вряд ли стоит лишний раз говорить о том, что для того чтобы свободно ориентироваться в ситуации надо обладать полной информацией о том что, где, когда и почему происходит или может произойти. Вы и сами знаете это, легко ориентируясь в том бизнесе, которым занимаетесь или хотите заняться.

В вопросах безопасности работает тот же самый принцип, и вашим первым шагом по обеспечению безопасности своего бизнеса, будет установление четкого понимания того что, где и когда может вам угрожать.

И только тогда, когда на предприятии будут хорошо представлять, в чем состоит потенциальная опасность для бизнеса, тогда возможно будет и определить возможные и доступные средства защиты и методы обеспечения безопасности.

Для этого необходимо ответить на следующие вопросы:

- что необходимо охранять (имущество, информацию, ценные бумаги, непосредственно персонал фирмы)?

- кто может представлять угрозу (преступные группы, персонал самого предприятия, спецслужбы)?

- как может быть осуществлена угроза (проникновение в помещение с улицы, использование персонала в корыстных целях и т. д.)?

- сопоставимы ли стоимость охраняемых объектов и стоимость охраны?

Прежде всего, надо определить, что надо защищать и надо ли вообще что-то защищать. Определите объекты защиты.

Например, предприятие занимается исключительно торговой деятельностью. Что может подлежать защите в этом случае?

Конечно же, товар. Причем защита требуется всегда – в торговом зале, на складе, в дороге (при перевозке) т. д.

Но, кроме того, возможно, используются и свои собственные, самостоятельно разработанные формы и методы продажи. Либо за время работы, торговая марка стала широко известной, и сама привлекает покупателей, т. к. является гарантией высокого качества продаваемого товара.

Тогда они также должны являться объектом вашего внимания и защиты, ведь это ваше преимущество перед конкурентами.

В рассматриваемом нами примере торгового предприятия ответ будет выглядеть так:

Товар – требуется обеспечение сохранности, необходимо принять меры для предотвращения кражи, порчи товара, в том числе и умышленной.

Методы продажи (и другие секреты фирмы в области работы с клиентом) – требуется защита от навязчивого интереса конкурентов. Ведь именно ваша эксклюзивность обеспечивает предприятию дополнительный доход, способствует привлечению новых клиентов.

Персонал – часто возникает необходимость обеспечения физической или психологической защиты.

Следующий вопрос, на который требуется ответить – от кого? Ответив на этот вопрос, вы определите источники опасности.

В рассматриваемом случае:

Товар требуется защищать: от покупателей-воришек (в торговом зале), от небрежности персонала (продавцов, грузчиков) – неумышленная или умышленная порча товара, от грабителей – в дороге. Кроме того, необходима защита и от природных катаклизмов – если склад, например в результате сильного ливня, будет затоплен, то вы понесете весьма ощутимые убытки.

Секреты фирмы защищаются в основном от конкурентов, но иногда требуется защита и от не в меру любопытных собственных сотрудников.

Персонал – в основном от разного рода преступных посягательств, таких как, например: вооруженное ограбление, угроза похищения или убийства, психологический террор, шантаж, вымогательство.

И, наконец, последний вопрос – как? Ответив на него, вы определите, методы и средства защиты. Правда иногда, для того чтобы получить ответ на этот вопрос, требуется обратиться к специалистам.

Затем, используя результаты проведенного вами анализа, вы можете приступить к планированию работ по обеспечению безопасности вашего предприятия, определить необходимые организационные и технические меры, рассчитать стоимость затрат и оценить эффективность проводимых мероприятий. При этом важно понимать, какие работы вы в состоянии выполнить собственными силами, а в каких случаях требуется прибегнуть к помощи профессионалов.

Для лучшего понимания того, что же такое система безопасности предприятия (для чего она создается, какие задачи решает, как строится) и для того чтобы в дальнейшем эффективно построить свою систему безопасности, необходимо четко определить следующие моменты:

- Конкурентная борьба;
- Субъекты безопасности предприятия;
- Принципы построения системы безопасности;
- Средства и методы обеспечения безопасности;
- Формирование Службы безопасности;
- Основные функции Службы безопасности;
- Правовые основы деятельности Службы безопасности и др.

В итоге, можно сделать следующий вывод: служба безопасности предприятия призвана на основе эффективного использования корпоративных ресурсов создать условия для достижения целей бизнеса, своевременно обнаружить и максимально ослабить воздействие различного рода опасностей и угроз в условиях конкуренции и хозяйственного риска. Выполнение любой из перечисленных выше целей финансовой защищенности фирмы имеет значение

для ее ключевых целей. С учетом этого, любая из целей финансовой защищенности содержит личную структуру подцелей, обуславливаемую активной необходимостью и спецификой работы фирмы. Доскональная разработка и контроль за выполнением мотивированной структуры финансовой защищенности фирмы считаются очень необходимой составной частью процесса обеспечения его финансовой защищенности.

С учетом перечисленных задач, критерий конкурентной борьбы, специфичности бизнеса фирмы основывается его система финансовой защищенности. Нужно обозначить, собственно, что СЭБ всякой фирмы еще чисто неповторима, оригинальна. Ее полнота и действенность во многом находятся в зависимости от имеющейся в государстве законодательной базы, выделяемых управляющим фирмы материально-технических и денежных ресурсов, осознания любым персоналом понимания обеспечения защищенности бизнеса, а еще от познаний и практического навыка должностного лица СЭБ, именно занимающегося построением и поддержанием в «рабочем состоянии» самой системы.

1.2 Характеристика финансового состояния предприятия как оценка финансового риска

1.2.1 Финансовое состояние и платежеспособность как показатели уровня финансового риска для предприятия

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия,

его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение определенного времени. От хорошего или плохого финансового состояния предприятия зависит степень его экономической привлекательности для акционеров, поставщиков, покупателей, банков и т.д., имеющих возможность выбора между данным предприятием и другими предприятиями, способными удовлетворить тот же их экономический интерес.

Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплаты процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, и тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Предприятие – первичное звено экономики. Совокупность предприятий образует основание многоуровневой пирамиды, на вершине которой находятся государственные органы, формирующие бюджет страны, налоговую политику, программу развития национальной экономики.

В экономической литературе и практике управления предприятиями нефинансового сектора экономики наиболее часто употребляются понятия: анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. В процессе снабженческой, производственной сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяется структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом положении, и наоборот.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде,

гарантирующее ее постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственные и финансовые планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшению выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является случайной случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность, как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче – увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность производства. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру активов и пассивов.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в

результате невыполнения по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли, и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его удовлетворительном финансовом состоянии.

Результаты финансового состояния предприятия нужны таким его пользователям, как собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам, налоговым службам и др.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов;

Содержание и основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие разработки мероприятий по их ликвидации. Поэтому заключение анализа финансового состояния необходимо обобщить все результаты анализа и сделать более точный диагноз финансового состояния, а также его прогноз на перспективу развития и выживания предприятия. Следует разработать также конкретные мероприятия, которые позволят улучшить финансовое состояние предприятия. Прежде всего, это мероприятия, направленные на увеличение производства и реализации продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности, снижение себестоимости, рост прибыли и рентабельности, ускорение оборачиваемости капитала и более полное эффективное использование производственного потенциала предприятия, а также оценить свои возможности и выбрать стратегию развития предприятия.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получения максимума прибыли и исключение банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель состоит в установлении возможности выгодного вложения

средств для обеспечения максимума прибыли и исключения риска возможных потерь.

Обязательным условием эффективного финансового анализа является заинтересованность в его результатах руководства предприятия. Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. Основные формы бухгалтерской отчетности утверждаются и пересматриваются Министерством Финансов РФ на очередной финансовый год.

1.2.2 Анализ и оценка финансового состояния

Неотъемлемой частью финансовой работы на предприятии является финансовый анализ и оценка финансового состояния предприятия. Финансовое состояние – состояние финансов предприятия, характеризуемое совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов. Назначением финансового анализа является оценка финансовых результатов и финансового состояния предприятия, а также экономическая диагностика будущего потенциала. Выделяют следующие основные методы, или стандарты финансового анализа:

- Анализ абсолютных показателей;
- Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции

динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно ведется перспективный или прогнозный анализ;

- Пространственный анализ – сравнительный анализ сводных показателей отчетности по составляющим их элементам (структурные подразделения, цеха, дочерние компании и т.д.)

- Анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей;

- Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть прямым (собственно анализ) – раздробление результирующего показателя на составные части, так и обратным, когда отдельные элементы соединяют в общий показатель.

Информационной базой финансового анализа являются данные бухгалтерской отчетности, в первую очередь – Ф№1 «Баланс предприятия», Ф№2 «Отчет и прибылях и убытках», Ф№4 «Отчет о движении денежных средств», Ф№5 «Сведения о состоянии имущества предприятия» и др.

Анализ финансового состояния предприятия включает ряд этапов:

- предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период;

- анализ финансовой устойчивости предприятия;

- анализ платежеспособности и ликвидности баланса предприятия;

- анализ оборачиваемости оборотных средств;

- анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивами).

Эти данные представлены в Форме №1. Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия следует сгруппировать статьи

баланса в отдельные группы, по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива). На основе агрегированного (сравнительного аналитического) баланса осуществляется анализ структуры имущества и источников средств предприятия, который в упрощенной форме можно представить приведенным в таблице 1.

Таблица 1- Анализ структуры имущества и источников средств предприятия

АКТИВ	ПАССИВ
ИМУЩЕСТВО	ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ
1.1. Имобилизованные (внеоборотные) активы	1.1. Собственный капитал
1.1. Имобилизованные (внеоборотные) активы	1.2. Заемный капитал
1.2.1. Запасы и затраты	1.2.1. Долгосрочные обязательства
1.2.2. Дебиторская задолженность	1.2.2. Краткосрочные кредиты и займы
1.2.3. Денежные средства и КФВ	1.2.3. Кредиторская задолженность

Сравнительный аналитический баланс позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия. Горизонтальный или динамический анализ позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста, что важно для характеристики финансового состояния предприятия. Динамика стоимости имущества дает дополнительную информацию, помимо финансовых результатов, о финансовой мощи предприятия и его возможностях. Не менее важное значение имеет и вертикальный анализ, характеризующий структуру имущественных активов и источников финансовых ресурсов предприятия. Особое значение для корректировки финансовой стратегии предприятия имеет трендовый анализ отдельных статей баланса. Он предполагает использование, как правило,

специфических экономико-математических и статистических методов исследования.

В аналитических целях, для более детального исследования характера изменений в структуре и динамике отдельных статей баланса, финансовый аналитик может провести анализ более мелких групп активов и пассивов (материальные запасы, дебиторская задолженность, товары и готовая продукция и т.д.).

Результатом предварительного анализа является общая оценка финансового состояния предприятия, а также определение платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса предприятия.

Анализ финансовой устойчивости. Целевой установкой политики предприятия в сфере управления оборотным капиталом служит определение объема и структуры текущих активов, источников их финансирования и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долговременной производственной и эффективной финансовой деятельности. Подобная трактовка имеет стратегический характер, с ориентацией на качественный рост показателей эффективности производства (рентабельность активов, оборачиваемость оборотных средств и т.п.), предполагающая установление оптимальных размеров оборотных активов, и предусматривающая вложения во внеоборотные активы, как активы, дающие более высокую отдачу.

Не менее важным аспектом деятельности финансовых служб выступает оперативное или текущее управление оборотными средствами, целью которого является поддержание ликвидной структуры активов предприятия и предупреждение риска неплатежеспособности, причем зависимость между уровнем ликвидности и величиной оборотного капитала диаметрально противоположна его соотношению с прибылью.

Анализ начинается с проверки обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Таким образом, соотношение стоимости материальных оборотных

средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет финансовую устойчивость предприятия.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя.

1. Наличие собственных оборотных средств (E^c) равная разнице величины собственных средств и суммы внеоборотных активов. Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.

2. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (E^T), получаемая из предыдущего показателя путем увеличения на сумму долгосрочных обязательств;

3. Общая величина основных источников формирования запасов (E^{Σ}) равная сумме долгосрочных источников (предыдущий показатель) и краткосрочных кредитов и займов;

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств равный разнице величины собственных оборотных средств и величины запасов.

2. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов равный разнице величины долгосрочных источников формирования запасов и величины запасов.

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов равный разнице общей величины основных источников и величины запасов

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости.

Различают типы финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость – излишек источников формирования запасов и затрат (встречается крайне редко);
- нормальная – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;
- неустойчивое состояние – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств;
- кризисное состояние – запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, предприятие находится на грани банкротства.

При определении типа финансовой устойчивости применяются неравенства:

$$\begin{cases} \pm E^C \geq 0 \\ \pm E^T \geq 0 \\ \pm E^\Sigma \geq 0 \end{cases} \text{ – абсолютная устойчивость;}$$

$$\begin{cases} \pm E^C < 0 \\ \pm E^T \geq 0 \\ \pm E^\Sigma \geq 0 \end{cases} \text{ – нормальная устойчивость;}$$

$$\begin{cases} \pm E^C < 0 \\ \pm E^T < 0 \\ \pm E^\Sigma \geq 0 \end{cases} \text{ – неустойчивое состояние;}$$

$$\begin{cases} \pm E^C < 0 \\ \pm E^T < 0 \\ \pm E^\Sigma < 0 \end{cases} \text{ – кризисное состояние.}$$

Источниками, ослабляющими финансовую напряженность, могут быть:

временно свободные собственные средства (фонды, экономического стимулирования, финансовые резервы и другие), привлеченные средства, превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской, кредиты банка на пополнение оборотных средств.

Для характеристики финансовой устойчивости могут быть использованы аналитические коэффициенты:

1. Коэффициент автономии:

характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств. Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, то есть финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее чем на 50% из собственных источников.

2. Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя можно ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия:

Рекомендованное значение должно быть больше 0,5.

3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками:

Для промышленных предприятий рекомендованное значение должно быть больше 0,6; 0,7; 0,8 и выше.

4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, рекомендованное значение меньше 1.

5. Коэффициент кредиторской задолженности:

6. Коэффициент прогноза банкротства, характеризует удельный вес чистых оборотных активов к сумме всех активов:

Анализ ликвидности баланса. Ликвидность активов – способность активов превращаться в денежную форму. Ликвидность баланса – определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Активы предприятия разделяются на группы:

A1 – наиболее ликвидные активы – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

A2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев и прочие оборотные активы;

A3 – медленно реализуемые активы – запасы, расходы будущих периодов, т.е. сырье, материалы, МБП, незавершенное производство, готовая продукция, товары отгруженные, прочие запасы и затраты, долгосрочные финансовые вложения;

A4 – труднореализуемые активы – основные средства и иные внеоборотные активы, нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, долгосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность сроком погашения более 12 месяцев.

Пассивы группируются:

П1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, поставщикам и подрядчикам, векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, перед бюджетом, авансы полученные, прочие краткосрочные пассивы;

П2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и займы;

П4 – постоянные пассивы – капитал и резервы, уставный, добавочный, резервный, фонды накопления, социальной сферы, целевые финансирования, нераспределенная прибыль, расчеты по дивидендам, доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей.

Баланс считается ликвидным если: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$

Четвертое неравенство носит балансирующий характер и его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Сравнение A1 и A2 с П1 и П2 показывает текущую ликвидность, т.е.

платежеспособность в ближайшей перспективе, а АЗ о ПЗ – перспективную ликвидность, т.е. прогноз платежеспособности. Результаты анализа ликвидности баланса сводятся в таблицу, где также указываются абсолютная и относительная величина отклонения.

Среди коэффициентов применяемых для анализа платежеспособности предприятия, наиболее часто используют следующие:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризует мгновенную платежеспособность предприятия, которая определяется отношением величины наиболее ликвидных активов к величине краткосрочных обязательств.

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2 – 0,3, то есть предприятие может немедленно погасить 20 – 30 % текущих обязательств.

2. Коэффициент критической ликвидности, характеризует платежеспособность предприятия с учетом поступлений от дебиторов. По оценкам, принятым в международной практике, значение коэффициента должно быть 1.

3. Коэффициент покрытия, отражает прогнозируемые платежные возможности организации, равен отношению всех оборотных средств за вычетом дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение этого коэффициента составляет 2.

4. Коэффициент общей платежеспособности, определяется отношением всех активов к обязательствам краткосрочным и долгосрочным.

Деловую активность предприятия характеризуют коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств, т.е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность и кредитоспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств отражает при прочих равных условиях

повышение производственно-технического потенциала предприятия. В процессе анализа изучается оборачиваемость:

1. Всего капитала:

- Коэффициент оборачиваемости.
- Коэффициент закрепления.
- Продолжительность одного оборота:

2. Показатели оборачиваемости всех оборотных активов. Расчет ведется по аналогичным элементам:

- Коэффициент оборачиваемости всех оборотных активов.
- Продолжительность одного оборота.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Показатели рентабельности продукции;
2. Показатели рентабельности капитала;
3. Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

По данным отчета о прибылях и убытках можно проанализировать динамику рентабельности продаж, всего капитала, основных средств, собственного и инвестиционного капитала.

1. Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли организация получила с каждого рубля проданных товаров.
2. Рентабельность всего капитала характеризует использование всего имущества.

3. Рентабельность основных средств отражает эффективность использования основных средств, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств.

4. Рентабельность собственного капитала показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала.

5. Рентабельность инвестиционного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ООО «АКВАМАШ»

2.1 Общая характеристика предприятия

В процессе преддипломной практики по данным финансовой отчетности был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «АкваМаш». В частности, были проведены анализ показателей прибыли, анализ состава и динамики имущества предприятия, анализ показателей финансовой устойчивости, анализ показателей платежеспособности, анализ показателей рентабельности.

ООО «АкваМаш» осуществляет комплексное проектирование, строительство и капитальный ремонт жилых домов, а также промышленное строительство и бурение водяных скважин.

В свое время ООО «АкваМаш» было создано на основе урайского филиала «Севернефтегазстроя», объединенного с реорганизованной строительной фирмой «ЛукТур». В «наследство» от предшественников ООО «АкваМаш» достались производственная база и сложившийся профессиональный коллектив.

Одна из первостепенных задач на этапе становления предприятия заключалась в создании стабильной производственной и финансовой основы. Поэтому, начиная с тех лет и до сих пор, руководство компании уделяет особое внимание укреплению основных фондов и развитию производственной базы. Оборудование и техника, находящиеся в арсенале предприятия, соответствуют высочайшим стандартам и позволяют применять новейшие технологии в строительстве.

Общество является юридическим лицом. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, в арбитражном и третейском судах. Общество имеет круглую печать, содержащую

его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, а также политики раскрытия информации, принятой Обществом, компания предоставляет бухгалтерскую отчетность, которая состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, приложения к бухгалтерскому балансу.

Правоустанавливающими документами в данной организации являются: Устав, учредительный договор, постановление администрации об открытии предприятия, свидетельство о постановке в налоговом органе, также свидетельство о постановке в фондах.

Внутренними документами являются: первичные документы (счета-фактуры, платежные поручения, выписки, расходно-приходные кассовые ордера).

Учетная политика составлена с учетом действующих нормативных документов:

- Закона «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ от 21.11.1996г.;
- Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н);
- Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ);
- Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и Инструкцией по его применению.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли по данным формы № 2 – «Отчет о прибылях и убытках» была составлена следующая таблица 2.

Таблица 2 – Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	Предыдущий год (2016 г.)		Отчетный год (2017 г.)		Изменение	
	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	В абсолютной величине, тыс. руб.	%
1. Балансовая прибыль	545	100,00	1 002	100,00	457	83,85
2. Прибыль от продаж	570	104,59	1 057	105,49	487	85,44
3. Доходы от участия в других организациях	0	0,00	0	0,00	0	0,00
4. Разница полученных и уплаченных процентов	0	0,00	0	0,00	0	0,00
5. Разница между прочими доходами и расходами	-25	-4,59	-55	-5,49	-30	120,00

Предприятие за 2017 год отработало прибыльно, получив балансовой прибыли 1002 тыс. руб. что больше на 457 тыс. руб. , чем в 2016г. Основным фактором формирования балансовой прибыли является прибыль от продаж в 2016 году составила 570 тыс. руб., в 2017 году 1057, что больше на 487 тыс. руб.

Результат прочих доходов и расходов снизил балансовую прибыль за 2010 год на 25 тыс. руб., за 2011 год на 55 тыс. руб.

По данным формы №2 – отчет о прибылях и убытках проанализируем формирование прибыли от реализации (таблица 3).

Таблица 3 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Изменение	
			в абсолютной величине, тыс. руб.	%
1. Выручка от продажи товаров, работ, услуг	12 570	11 961	-609	95,2
2. Себестоимость	11 874	10 863	-1 011	91,5
3. Коммерческие расходы	126	41	-85	32,5
4. Управленческие расходы	0	0	0	0,00
5. Полная себестоимость	12 000	10 904	-1 096	90,7
6. Прибыль от реализации продукции	570	1 057	487	185,4

Используя метод цепной подстановки и данные таблицы 3, рассчитаем влияние отдельных факторов на величину отклонения прибыли от реализации от уровня ее в предыдущем году.

Прибыль от продаж в 2011 году увеличилась всего на 487 тыс. руб. в том числе снизилась за счет уменьшения объема на 52,06 тыс. руб. Изменение структуры увеличило прибыль всего на 24,44 тыс. руб. это говорит о том, что незначительно увеличивается доля более рентабельных видов продукции в общем объеме продаж. Изменение удельных затрат увеличило прибыль на 514,62 тыс. руб. (таблица 4).

Таблица 4 – Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Значение
1. Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	487
2. Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	0,95
3. Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	-52,06
4. Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	0,91
5. Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	24,44
Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	514,62
6. Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	487,00

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, и какой доход приносят активы. Размещение средств предприятия имеет большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия.

Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

1. Стоимость имущества предприятия, общий итог баланса.
2. Имобилизованные активы, итог разд. I баланса.
3. Стоимость оборотных средств, итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Таблица 5 – Анализ состава, структуры и динамики активов

На основании аналитической таблицы 5 можно сделать следующие выводы:

Активы	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура активов, %		
	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года	Изменение	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года	Изменение
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы			0	0,00	0,00	0,00
Основные средства	10002	9944	-58	54,99	49,02	-5,97
Доходные вложения в материальные ценности			0	0,00	0,00	0,00
Долгосрочные финансовые вложения			0	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы			0	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	179	146	-33	0,98	0,72	-0,26
Итого по разделу I.	10181	10090	-91	55,97	49,74	-6,23
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы, в том числе:	6653	8523	1870	36,58	42,02	5,44
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	3970	6520	2550	21,83	32,14	10,32
животные на выращивании и откорме			0	0,00	0,00	0,00
затраты в незавершенном производстве (издержки обращения)	2520	1890	-630	13,85	9,32	-4,54
готовая продукция и товары для перепродажи			0	0,00	0,00	0,00
товары отгруженные			0	0,00	0,00	0,00
расходы будущих периодов			0	0,00	0,00	0,00
прочие запасы и затраты	163	113	-50	0,90	0,56	-0,34
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	427	437	10	2,35	2,15	-0,19
Дебиторская задолженность	609	1125	516	3,35	5,55	2,20
в том числе:						
покупатели и заказчики	588	1115	527	3,23	5,50	2,26
Краткосрочные финансовые вложения	1	2	1	0,01	0,01	0,00
Денежные средства	309	99	-210	1,70	0,49	-1,21
Прочие оборотные активы	9	9	0	0,05	0,04	-0,01
Итого по разделу II	8008	10195	2187	44,03	50,26	6,23
БАЛАНС сумма (строк 190+290)	18189	20285	2096	100,00	100,00	0,00

1) общая стоимость имущества повысилась за отчетный период на 2096 тыс.

руб., что свидетельствует о повышении хозяйственной деятельности предприятия;

2) увеличение запасов произошло на 1870 тыс. руб. НДС по приобретенным ценностям увеличился на 10 тыс. руб., дебиторская задолженность и в том числе покупатели и заказчики увеличилась на 516 и 527 тыс. руб. соответственно. Увеличение запасов является отрицательной тенденцией, так как темп роста запасов больше, чем темп роста выручки от реализации товара, что плохо влияет на финансовую устойчивость.

3) денежные средства уменьшились на 210 тыс. руб. В данном случае это является отрицательной тенденцией, т.к. снижается финансовая устойчивость организации.

4) стоимость внеоборотных активов на 2016 год составляет 179 тыс. руб., на 2017 год 146 тыс. руб. В составе внеоборотных активов произошло уменьшение на 33 тыс. руб. Уменьшение внеоборотных активов произошло в основном за счет уменьшения основных средств: в 2016 году они составляли 10002 тыс. руб., в 2017 году – 9944 тыс. руб., уменьшение составило 58 тыс. руб. Удельный вес оборотных активов в 2010 году составлял 44,03%, в 2017 году 50,26%. В составе оборотных активов наибольшей удельный вес составляла дебиторская задолженность в 2016 году 3,35%, в 2017 году 5,55%, что оценивается положительно.

Таблица 6 – Анализ состава, структуры и динамики активов

Средства предприятия	На 31 декабря 2016 года		На 31 декабря 2017 года		Изменение	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Внеоборотные активы	10181	56	10090	49,7	-91	-6,3
Оборотные активы	8008	44	10195	50,3	+2187	+6,3
Итого	18189	100	20285	100	+2096	100

Из таблицы 6 видно, что структура активов анализируемого предприятия изменилась следующим образом:

- по состоянию на 31.12.17 г. наблюдается снижение объема основного капитала, т.е. внеоборотных активов. За рассматриваемый период объем

внеоборотных активы уменьшился на 91 тыс. руб., что является отрицательной тенденцией, их доля в структуре капитала уменьшилась на 6,3%;

- в отчетном периоде произошел рост оборотных активов на 2187 тыс. руб., их доля в структуре капитала увеличилась на 6,3%;

- общая валюта баланса увеличилась на 2096 тыс. рублей, что является положительной тенденцией, так как свидетельствует об увеличении средств предприятия.

Одним из важных показателей, используемых для анализа финансового состояния предприятия является наличие основного капитала.

Внеоборотные активы, или основной капитал, – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, основные средства, в совместные предприятия, нематериальные активы.

Особое внимание необходимо уделить изменению состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала. От состояния оборотных активов значительной степени зависит финансовое состояние предприятия.

По данным бухгалтерского баланса проанализируем состав, структуру и динамику пассивов предприятия.

Таблица 7 – Анализ состава, структуры и динамики пассивов

ПАССИВ	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура пассивов, %		
	На 31 декабря	На 31 декабря	Изменение	На 31 декабря	На 31 декабря	Изменение
			ние			ние

	2016 года	2017 года		2016 года	2017 года	
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	7724	7724	0	42,47	38,08	-4,39
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)			0	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал	4621	4621	0	25,41	22,78	-2,63
Резервный капитал	240	240	0	1,32	1,18	-0,14
Нераспределенная прибыль отчетного года	2137	2691	554	11,75	13,27	1,52
Итого по разделу III	14722	15276	554	80,94	75,31	-5,63
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты			0	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые обязательства			0	0,00	0,00	0,00
Прочие долгосрочные обязательства			0	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV			0	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	1065	2000	-65	0,36	0,00	-0,36
кредиторская задолженность	2337	2999	1662	18,35	24,64	6,30
в том числе:						
поставщики и подрядчики	2571	2287	1716	14,13	21,13	7,00
задолженность перед персоналом организации	296	290	-6	1,63	1,43	-0,20
задолженность перед гос. внебюджетными фондами	82	80	-2	0,45	0,39	-0,06
задолженность по налогам и сборам	256	211	-45	1,41	1,04	-0,37
прочие кредиторы	132	131	-1	0,73	0,65	-0,08
Задолженность участникам (учред-м) по выплате доходов	65	10	-55	0,36	0,05	-0,31
Доходы будущих периодов			0	0,00	0,00	0,00
Резервы предстоящих расходов			0	0,00	0,00	0,00
Прочие краткосрочные обязательства			0	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	3467	5009	1542	19,06	24,69	5,63
БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)	18189	20285	2096	100,00	100,00	0,00

Данные таблицы показывают, что общая сумма пассивов на 2016 год составила 18189 тыс. руб., на 2017 год - 20285 тыс. руб. Пассивы увеличились на 2096 тыс. руб. Сумма собственных средств на начало года составила 14722 тыс. руб., на конец года 15276 тыс. руб., произошло увеличение на 554 тыс. руб.

Заемные средства представлены в виде кредитов банка на 2016 год 1065 тыс. руб., на 2017 год 2000 тыс. руб., увеличение на 935 тыс. руб. и кредиторской задолженности на 2016 год 2337 тыс. руб., на 2017 год 2999 тыс. руб., увеличение на 662 тыс. руб. Наличие роста по заемным средствам и кредиторской задолженности объясняется увеличением объема выпуска товарной продукции, работ и услуг при недостаточном авансировании повлекло за собой дополнительное кредитование для пополнения оборотных средств. Удельный вес собственных средств составлял на 2016 год 80,94% на 2017 год 75,31%, уменьшение на 5,63%, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия – способность предприятия обеспечивать наличие материальных оборотных средств, т.е. запасов источниками их формирования как собственными, так и заемными. Внешнее проявление финансовой устойчивости – это платежеспособность предприятия, т.е. его способность отвечать по своим обязательствам.

Проведенные расчеты показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволили установить, что предприятие в 2016 и в 2017 году испытывало недостаток собственных средств, запасы не были обеспечены собственными средствами с учетом долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

По типу финансовой устойчивости анализируемое предприятие относится к 4 типу (т.е. кризисное финансовое состояние) при котором предприятие находится на грани банкротства (таблица 8).

Таблица 8 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31 декабря 2016 года тыс. руб.	На 31 декабря 2017 года, тыс. руб.	Изменение за год (+,-), тыс. руб.

1.Реальный собственный капитал (490 +640+650)	14722	15276	554
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (190+230)	10181	10090	-91
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	4541	5186	645
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	4541	5186	645
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	65	0	-65
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	4606	5186	580
8. Общая величина запасов (210+220)	7080	8960	1880
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-2539	-3774	-1235
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов 5п-8п	-2539	-3774	-1235
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов 7п-8п	-2474	-3774	-1300
12.Тип финансовой устойчивости (трехмерный показатель)	$\pm E^c \leq 0$ $\pm E^t \leq 0$ $\pm E^\Sigma \leq 0$	$\pm E^c \leq 0$ $\pm E^t \leq 0$ $\pm E^\Sigma \leq 0$	

Для стабилизации финансового состояния необходимо:

1. Увеличить долю источников собственных средств за счет увеличения рентабельности;
2. Дополнительно привлечь заемные средства;

3. Уменьшить остатки материальных ценностей путем реализации неиспользуемых производственных запасов.

Общая сумма источников возросла на 2096 тыс. руб. Коэффициент автономии на 2011 год сократился на 0,06 и составил 0,75, что превышает минимальное пороговое значение ($K_a > 0,5$). Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны.

Коэффициент маневренности характеризует, какая доля источников собственных средств находится в мобильной форме. За анализируемый период он увеличился на 0,03, но не достиг критического минимума ($K_m > 0,5$). Это обусловлено незначительным увеличением собственных средств в структуре пассивов предприятия.

Показатель коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами за анализируемый период уменьшился на 0,06 и на 2017 год составил 0,58. Это ниже нормативного значения ($K_{об/з} > 0,6-0,8$). Предприятие испытывает недостаток собственных средств для формирования запасов, что показал и анализ показателей финансовой устойчивости в абсолютном выражении.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств увеличился на 0,09 и составил на 2017 год 0,33, тем самым достиг нормативного значения ($K_z/c < 1$).

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31 декабря 2016 года	На	31	Изменение
		декабря	2017	
		года	года	

1. Имущество предприятия	18189	20285	2096,00
2. Реальный собственный капитал	14722	15276	554,00
3. Заемные средства всего:	3467	5009	1542,00
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0,00
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	65	0	-65,00
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	3337	4999	1662,00
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	10181	10090	-91,00
5. Наличие собственных оборотных средств	4541	5186	645,00
6. Запасы с НДС	7080	8960	1880,00
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	928	1235	307,00
8. Коэффициент автономии	0,81	0,75	-0,06
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,31	0,34	0,03
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,64	0,58	-0,06
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,24	0,33	0,09
12. Коэффициент кредиторской задолженности	51,34	14,78	-36,56
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,25	0,26	0,01

Коэффициент соотношения заемного и общего капитала показывает, сколько заемных средств приходится на каждый рубль внеоборотных и оборотных активов. Увеличение этого показателя свидетельствует об усилении зависимости организации от заемного капитала. Коэффициент соотношения заемного и

собственного капитала показывает, сколько заемных средств приходится на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы организации. Снижение этого показателя в конце отчетного года свидетельствует об уменьшении зависимости организации от заемного капитала, т.е. о некотором повышении финансовой устойчивости.

Коэффициент кредиторской задолженности снизился на 51,34 и составил в 2017 – 14,78.

Коэффициент прогноза банкротства незначительно увеличился на 0,01 и составил в 2017 году 0,26. Повышение показателя свидетельствует о том, что предприятие не испытывает финансовые затруднения.

Стоит отметить, что быстро реализуемые активы покрывают краткосрочные пассивы на 1134 тыс. руб., но не покрывают платежный недостаток по наиболее ликвидным активам.

Сопоставление итогов по активу и пассиву для 3 группы, т.е. АЗ и ПЗ характерно увеличением медленно реализуемых активов. Перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает платежеспособность предприятия. Здесь имеется излишек средств, с одной стороны, это нельзя рассматривать однозначно, так как средства заморожены в товарах. С другой стороны, это может быть положительным фактором, влияющим на высокую обеспеченность ликвидных активов при оценке предприятия на платёжеспособность и кредитоспособность. То есть, чтобы полностью погасить свои краткосрочные обязательства, предприятию необходимо использовать для погашения свои запасы.

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приблизительным. Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов, в том числе показателей платежеспособности и ликвидности.

Одним из показателей оценки, характеризующих финансовое состояние предприятия, является платежеспособность, т.е. способность предприятия

своевременно погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности осуществляется на основе ликвидности баланса.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации, т.е. её способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется, как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. И как видно из таблицы 10, наблюдается недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, на сумму 3092 тыс. руб. в 2016 году, а в 2017 году этот недостаток увеличился на 1607 тыс. руб. Это означает, что предприятие еще не скоро покроет свои наиболее срочные обязательства.

Из данной таблицы видно, что коэффициент абсолютной ликвидности на предприятии на 2017 год уменьшился на 0,07 и составил 0,02 при рекомендованном значении более 0,2, это говорит о том, что в данный момент предприятие не может погасить краткосрочные кредиты и займы. Коэффициент критической ликвидности понизился на 0,02 и составил в 2017 году 0,25. Рекомендованное значение данного коэффициента должно быть больше 1. Следовательно, на 2016 и 2017 года предприятие не может погасить текущую задолженность, при условии своевременного расчета с кредиторами. Коэффициент покрытия понизился на 0,27 и на 2017 год составил – 2,04. Это выше рекомендованного значения ($K_{II} > 2$) и означает, что предприятие пока в состоянии покрывать свои краткосрочные долговые обязательства ликвидными активами.

Коэффициент общей платежеспособности предприятия снизился на 0,36 и составил в 2017 году 2,14, это выше рекомендованного значения ($K_{oII} > 2$). Он определяется, как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами.

Вывод: предприятие является платежеспособным, но с очень низкими показателями ликвидности, что создает риски в работе предприятия по

бесперебойному обеспечению работы предприятия и возможной угрозы банкротства или недружественного поглощения предприятия(таблица 10).

Таблица 10 – Анализ относительных показателей ликвидности баланса

Показатели	Рекомендованное значение	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года	Изменение за год
1. Денежные средства		309	99	-210
2. Краткосрочные финансовые вложения		1	2	1
3. Итого: (1п+2п)		310	101	-209
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)		609	1125	516
5. Прочие оборотные активы		9	9	0,00
6. Итого: (3п+4п+5п)		928	1235	307
7. Запасы с НДС		427	437	10
8. Итого: (6п+7п)		1355	1672	317
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)		65	0	-65
10. Кредиторская задолженность (1520)		3337	4999	1662
11. Задолженность перед участниками (учредителями)по выплате доходов (1526)		65	10	-55,00
12. Прочие краткосрочные пассивы (1550)		0	0	0,00
13. Итого: Краткосрочных обязательств		3467	5009	1542
14. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) (п.1/п.13)	>0,2	0,09	0,02	-0,07
15. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	>1	0,27	0,25	-0,02
16. Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	>2	2,31	2,04	-0,27
17. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{о.п.}$) $(1100+1200)/(1400+1500-1530-1540)$	>2	2,50	2,14	-0,36

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

По данным отчета о прибылях и убытках можно проанализировать динамику рентабельности продаж, всего капитала, основных средств, собственного и инвестиционного капитала. Исходные данные и расчет показателей рентабельности представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Показатели рентабельности предприятия

Показатели	2016 г.	2017 г.	Измене ние
1. Прибыль от продаж, тыс. руб. (стр.2200)	570	1057	487
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб. (стр.2300)	545	1002	457
3. Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб. (стр.2400)	515	657	142
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб. (стр.1600н.г.+стр.1600к.г.)/2	18189	19237	1048
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. (стр.1130н.г.+стр.1130к.г.)/2	10002	9973	-29
6. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб. (стр.1300н.г.+стр.1300к.г.)/2	14722	14999	277
7. Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб. (стр.1300н.+стр.1540н.+1400н.+1530н.+1300к.+стр.1540к.+1400к.+1530к.)/2	14722	14999	277
8. Рентабельность продаж, % (п.1/стр.10)*100	4,53	8,84	4,30
9. Рентабельность всего капитала, % (п.2/п.4)	0,03	0,05	0,02
10.Рентабельность основных средств, %	5,15	6,59	1,43
11. Рентабельность собственного капитала, % (п.3/п.6)	3,50	4,38	0,88
12. Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, % (п.2/п.7)*100	3,70	2,19	-1,51

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли организация получила с каждого рубля проданных товаров. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения составила в предыдущем периоде – 4,53%, в отчетном – 8,84%, т.е. рентабельность повысилась на 4,30%, что свидетельствует о повышении цен при постоянных затратах на производство или о снижении затрат на производство при постоянных ценах, т. е. повышение спроса на продукцию, работу и услуги предприятия. Поэтому при разработке мероприятий по повышению общей рентабельности производства необходимо, прежде всего, уделить внимание мерам, направленным на увеличение рентабельности продаж (увеличение объема продаж,

снижение себестоимости продукции, сокращение неиспользуемых активов и т.д.) и повышению оборачиваемости капитала.

Рентабельность всего капитала характеризует использование всего имущества. Этот показатель вырос по сравнению с предыдущим годом всего на 0,02%. Повышение данного показателя свидетельствует о повышении спроса на товар.

Рентабельность основных средств отражает эффективность использования основных средств, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Показатель увеличился с 5,15% до 6,59%, что свидетельствует об увеличении величины прибыли, приходящейся, на единицу стоимости средств.

Рентабельность собственного капитала – показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала. Повышение рентабельности собственного капитала произошло только на 0,88% (с 3,50% до 4,38%).

Рентабельность инвестиционного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного). Значение показателя уменьшилось на 1,51% (с 3,70% до 2,19%). Это говорит о неэффективном использовании средств.

Деловую активность предприятия характеризуют коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости и их расчет представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ показателей оборачиваемости

Показатели	2016 г.	2017 г.	Изменение
1. Выручка от продаж, тыс. руб. (стр.2110)	12570	11961	-609
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб. (стр.1600н.г.+стр.1600к.г.)/2	18189	19237	1048

3. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб. (стр.1200н.г.+стр.1200к.г.)/2	8008	9102	1094
4. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб. (стр.1210н.г.+стр.1210к.г.)/2	6653	7588	935
5. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб. (стр.1230н.г.+стр.1230к.г.)/2	609	867	258
6. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб. (стр.1520н.г.+стр.1520к.г.)/2	3337	4168	831
7. Средняя величина собственных средств, тыс. руб. (стр.1300н.г.+стр. 1300к.г.)/2	14722	14999	277
8. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (п.1/п.2)	0,69	0,62	-0,07
9. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (п.1/п.3)	1,57	1,31	-0,26
10. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов (п.1/п.4)	1,89	1,58	-0,31
11. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (п.1/п.5)	20,64	13,80	-6,84
12.Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней (360/п.11)	17	26	9
13.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (п.1/п.6)	3,77	2,87	-0,90
14. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней (360/п.13)	96	125	30

Показатели оборачиваемости в отчетном периоде ниже, чем в предыдущем, что оценивается отрицательно.

Снижение деловой активности объясняется тем, что по состоянию на 2017 г. выручка от реализации по сравнению с аналогичным показателем за 2016 г. снизилась, а среднегодовая стоимость капитала предприятия возросла, таким

образом, темпы роста среднегодовой стоимости капитала были выше, чем темпы роста выручки.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост его означает ускорение кругооборота средств предприятия, или инфляционный рост цен (в случае снижения оборачиваемости мобильных средств и оборачиваемости материальных оборотных активов). Общий коэффициент оборачиваемости отражает эффективность использования всех имеющихся в распоряжении предприятия средств, вне зависимости от их источников. Из таблицы 12 видно, что этот показатель снизился на 0,07 и составил в отчетном периоде 0,62.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает, что на 1 руб. оборотных средств в отчетном периоде приходится 1,31 руб. выручки, это меньше на 0,26, чем в предыдущем периоде.

Показатель оборачиваемости материальных запасов уменьшился к концу отчетного периода на 0,31 и составил 1,58. Это оценивается отрицательно.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост коэффициента означает сокращение продаж в кредит. Снижение коэффициента в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита. В нашем случае этот показатель упал с 20,64 до 13,80, что соответствует сроку оборачиваемости дебиторской задолженности 17 и 26 дней. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (в днях) характеризует срок погашения дебиторской задолженности. Из таблицы 12 видно повышение этого показателя на 9. Снижение данного показателя расценивается отрицательно. Этот факт указывает на существенное ухудшение работы с дебиторами – задолженность взыскивается медленнее.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. В нашем случае этот показатель снизился на 0,90. Понижение коэффициента означает уменьшение скорости расчетов с кредиторами. Соответственно можно наблюдать увеличение срока оборота кредиторской задолженности на 30, что расценивается положительно, если увеличение произошло не за счет просроченной задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (2,87), что меньше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (13,8) – это свидетельствует о том, что предприятие быстрее получает деньги со своих должников, чем само отдаёт заимствованные на рынке. Данное положение подтверждает проблемы с ликвидностью у предприятия и создает угрозу неплатежеспособности – банкротства, а также повышает угрозу недружественного поглощения со стороны кредиторов.

Следовательно, для обеспечения экономической безопасности предприятия требуется рассмотреть варианты диверсификации заёмных средств и разработать мероприятия по повышению показателей ликвидности и поднятию платежеспособности предприятия.

3 ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «АКВАМАШ»

3.1 Оценка целесообразности использования заёмных средств для ООО «АкваМаш»

Учитывая, что в ООО «АкваМаш» за 2017 год при снижении выручки от реализации, произошел рост прибыли, что положительно повлияло на платежеспособность предприятия, можно рекомендовать следующие пути повышения объемов выручки от реализации и прибыли:

- за счет привлечения кредитных ресурсов;
- за счет улучшения маркетинговой деятельности;
- за счет снижения уровня дебиторской задолженности.

Поскольку второе и третье мероприятия невозможны без ресурсов, а следовательно требуется выполнение первого мероприятия. Но всегда ли получение кредита это благо для предприятия, ведь нельзя забывать о плате за кредит, что представляет собой дополнительные расходы. Поэтому в экономической литературе принято рассматривать эффективность получения кредита с помощью эффекта финансового рычага. Смысл будет при условии, что эффект финансового рычага будет положительным. Что в свою очередь зависит от величины дифференциала. Конечно, бывают варианты, когда кредит является спасением от остановки предприятия если не на что купить материалы и комплектующие или заплатить налоги, но это частные случаи, вернемся к общему правилу эффективности.

При, казалось бы, очевидном положении, когда рентабельность деятельности предприятия составляет всего 4 %, а цена за кредит составляет годовую плату в среднем на 10% дороже, напрашивается вывод, что получение кредита ООО «АкваМаш» приведет лишь к снижению эффективности деятельности предприятия. Поскольку Эффект финансового рычага представляет собой

произведение трех составных частей поправки на налоговый коэффициент (разница между единицей и долей прибыли изымаемой в виде налога на прибыль – на настоящее время равной 0,2), упомянутого уже дифференциала, который считается как разница между экономической рентабельностью предприятия и средней ставкой по заёмным средствам), третьим сомножителем выступает рычаг – это отношение величины заёмных средств к собственным.

Если с первым компонентом все предельно ясно, то рычаг имеет двоякую суть – при положительном дифференциале он увеличивает эффект, а при отрицательном – увеличивает убытки. Поэтому дифференциал и является ключевым параметром. Однако, если разобраться в сути его составных частей, то становится понятно понятие средневзвешенная ставка рассчитывается не только по кредитам, но и по другим заемным средствам, включая кредиторскую задолженность, которая состоит из авансов полученных (предоплаты), получении товара с отсрочкой платежа, не оплаченных в срок документах и т.д. И если основная часть кредиторской задолженности является условно бесплатной (кредитор отыгрывает свои временные потери ценой товара), то не оплаченные в срок платежные документы в договоре предполагают штрафные санкции, и даже если в договоре ничего не оговорено, то Гражданский кодекс предусматривает пеню в размере одной трехсотой ключевой ставки в день.

Рассмотрим структуру кредиторской задолженности по ООО «АкваМаш» и произведем расчет средней платы за использование заемных средств (таблица 13).

Таблица 13- Расчет стоимости привлеченных средств

Привлеченные (заемные средства)	Плата за использование	на начало периода	на конец периода	Средняя величина	Ставка за пользование
Краткосрочные кредиты и займы (1510)	14,80%	65	0	33	4,810
Кредиторская задолженность (1520)		3337	4999	4168	0
в т.ч. : Авансы полученные	0	1233	1565	1399	0
Рассрочка платежа с не наступившими сроками оплаты	0	1661	1948	1805	0
Просроченные платежи (без оговоренного размера пени)	от 0,1 до 0,5 % в день	62	57	60	54,145
Просроченные платежи (с оговоренным размером пени)	1/300 от ключ.став. в день	381	1429	905	82,581
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов (1526)	0	65	10	38	0
Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0	0	0	0	0
Итого обязательств		3467	5009	4238	141,536

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что средняя плата за привлеченные средства составляет 3,34% годовых (141,536 / 4238). Следовательно дифференциал получается не отрицательным (4 – 3,34), а это говорит о том, что кредитом в под 14,8% годовых в сумме до 520 тыс.руб.благодаря чему закроется просроченная кредиторская задолженность с большими штрафами и останутся деньги на проведение других мероприятий. И естественно повысится ликвидность баланса предприятия.

3.2 Разработка мероприятий по повышению экономической безопасности ООО «АкваМаш» и оценка их эффективности

Для улучшения показателей платежеспособности можно порекомендовать компании использовать рекламу в средствах массовой информации для привлечения средств дольщиков.

Учитывая, что средний уровень валовой прибыли на предприятии запланирован на 2018 г. в размере 12,3%, можно подсчитать дополнительную прибыль, которую предприятие сможет получить в результате проведения мероприятий, направленных на ускорение сдачи объектов заказчиком, результаты сведем в таблицу 14.

Таблица 14 – Результаты проведения мероприятий по ускорению сроков сдачи объектов

Показатели	Значение
1. Плановая выручка от реализации на 2011 г., тыс. рублей	13850
2. Ожидаемый рост выручки в результате проведения (25%) (тыс. рублей)	3462,5
3. Запланированный на 2018 г. уровень валовой прибыли	12,3
4. Ожидаемая валовая прибыль от дополнительно полученной выручки (тыс. рублей)	425,9
5. Затраты за год на мероприятия (тыс. рублей)	8,9
6. Предполагаемая прибыль от реализации, которая может быть получена от ожидаемой в результате мероприятий по росту выручки за вычетом затрат (тыс. рублей)	417

На основании проведенных расчетов в таблице 13 можно сделать вывод, что в результате проведения мероприятий по ускорению сдачи объектов, ООО «АкваМаш» сможет дополнительно получить прибыль в сумме 417 тыс. рублей. Это положительно скажется на финансовых результатах данного предприятия, а также сможет стать дополнительным резервом для улучшения его платежеспособности.

Как уже говорилось выше, для получения более высоких показателей объема реализации и прибыли для предприятия возможно за счет привлечения заемных средств. Наиболее популярным источником краткосрочного финансирования оборотных средств является коммерческий кредит.

По экспертным данным маркетологов предприятия увеличение доли краткосрочных кредитов в структуре источников финансирования на 10000 тыс.

руб. позволит повысить объемы продаж на 15%. С ростом объемов кредитования возрастут расходы по их обслуживанию, что, несомненно, скажется на издержках, и как следствие того, на получаемой прибыли. Для оценки эффективности предложенного мероприятия произведем расчеты.

Рассчитаем планируемую выручку за 2011 год:

$$TR = 13850 * 1,15 = 15927,5 \text{ тыс. руб.}$$

Учитывая запланированный на 2018 г. уровень валовой прибыли в ООО «АкваМаш» 12,3 %, запланированная валовая прибыль с вышеуказанного объема выручки от реализации составит 1959,1 тыс. рублей.

Произошло увеличение суммы привлекаемых краткосрочных кредитов, поэтому повысим величину расходов на величину роста затрат по выплате процентов. Расчет произведем по формуле:

$$\Delta\Pi = (\Delta K * i * \text{Об}) / (100 * 365) = (10000 * 20 * 109) / (100 * 365) = 597,3 \text{ тыс. руб.}$$

где $\Delta\Pi$ - изменение затрат на реализацию, тыс. руб.;

ΔK - изменение суммы краткосрочных кредитов, тыс.руб.;

i - процент по кредиту, процент;

Об - оборачиваемость текущих активов, дней (109 день).

$$\Pi_{\text{год}} = 1959,1 - 597,3 = 1361,8 \text{ тыс. рублей}$$

Таким образом, в результате привлечения краткосрочного кредита в сумме 10000 тыс. рублей, в ООО «АкваМаш» позволит получить дополнительную прибыль в сумме 1361,8 тыс. рублей.

Таким образом, на основании проведенных расчетов можно отметить, что внедрение мероприятий (проведение рекламной компании и привлечение кредита) позволит увеличить прибыль предприятия от основной деятельности за 2018 г. на 1778,8 (417+ 1361,8) тыс. рублей, что значительно улучшит его финансовое состояние.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия, выявил, что оно нуждается в проведении комплекса мер по экономическому и финансовому оздоровлению.

Также на основе подведения итогов анализа можно определить основные направления разработки таких мероприятий:

- разработка мероприятий, снижающих отток денежных средств;
- разработка мероприятий, по оптимизации дебиторской задолженности.

Отток денежных средств возникает вследствие покрытия текущих (операционных) затрат; инвестиционных расходов, платежей в бюджет и во внебюджетные фонды; выплат дивидендов акционерам и т.д.

Целесообразно предложить следующие мероприятия, которые помогут уменьшить отток денежных средств в процессе хозяйственной деятельности:

- снижение уровня предоплат по приобретаемым товарам, работам, услугам, добиться более благоприятных условий получения товарного кредита у поставщиков в форме отсрочки платежа;

- переуступка прав требований;

- отложить или приостановить капитальные вложения в основные фонды и нематериальные активы;

- оптимизация или уменьшение затрат, связанных с приобретением ТМЦ (работ, услуг): с целью снижения издержек производства организовать постоянный контроль за ценами, по которым осуществляется закупка материалов и комплектующих. Организованная на предприятии служба контроля за ценами (аналитическая группа) не может полностью достичь своих задач, находясь в структуре Отдела материально-технического обеспечения, деятельность подразделений которого она обязана контролировать. Службу контроля за ценами необходимо вывести из-под контроля данного отдела.

Один из ключевых аспектов оптимизации оборотных активов – управление дебиторской задолженностью. Необходимость правильного управления уровнем дебиторской задолженности определяется не только стремлением к максимизации денежных потоков предприятия, но и желанием снизить издержки фирмы, возникающие из-за того, что любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано каким-либо способом: за счет роста внешних

заимствований (средств кредиторов или ссуд банков) или за счет собственной прибыли. Работа с дебиторской задолженностью должна вестись в трех направлениях:

1. маркетинговые методы - стимулирование дебиторов к выполнению обязательств точно в срок. Применение различных моделей договоров с партнерами с гибкими условиями форм оплаты и ценообразования - от предоплаты или частичной оплаты до использования факторинга и банковских гарантий;

2. юридические — оперативные меры по взысканию задолженности - использование институтов банкротства и судебных приставов;

3. финансовые – переуступка прав требования по задолженности (факторинг); перевод задолженности в более ликвидную форму (векселя, облигации).

Одним из основных преимуществ и важной особенностью факторинга является то, что банк не только осуществляет финансирование поставок в кредит, но и управляет дебиторской задолженностью клиента. Поставщику регулярно предоставляются следующие отчеты по состоянию дебиторской задолженности: о поставках, зарегистрированных за определённый период; о переводе средств поставщику; о поступлении средств от дебиторов; о статистике платежей по каждому дебитору; о состоянии просроченной задолженности.

Кроме того, по мере необходимости банк связывается с покупателями (например, если сроки оплаты товара истекли). Таким образом, банк освобождает клиента от работы по отслеживанию своей дебиторской задолженности.

Практикой выработаны некоторые правила, позволяющие более чётко управлять дебиторской задолженностью:

1. контроль за состоянием расчётов с покупателями и подрядчиками по просроченным (отсроченным) платежам;

2. ориентация на большое число покупателей (их диверсификация) с целью снижения риска неуплаты за товары и услуги одним или несколькими крупными покупателями;

3. наблюдение за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторов над кредиторами создает серьезную угрозу финансовой устойчивости предприятия (максимальное значение данного соотношения равно 1,0), что требует привлечения дополнительных источников заемного финансирования (как правило, предоставляемых под высокие проценты);

4. оплата товаров постоянным клиентам в кредит (отсрочка платежа), причём его размеры зависят от ряда факторов, в частности от финансового положения поставщика, устойчивости связей с последним и др.;

5. синхронизация денежных потоков (притока и оттока денежных средств), т.е. максимально возможное приближение по времени получения дебиторской и погашения кредиторской задолженности. Это позволяет уменьшить остаток денег на расчётном счете, сократить банковский кредит и расходы по обслуживанию долга;

6. снижение объема денежных средств, находящихся в пути, посредством использования электронных чековых переводов;

7. продажа дебиторской задолженности специальным факторинговым компаниям или банкам, которые занимаются ее взысканием с клиентов предприятия;

8. селективность – определение групп или видов товаров с указанием периодов, в которые они не отпускаются в кредит, т.е. реализуются за наличные деньги.

Для предприятия выгодно максимально увеличить интервал между получением денег и отгрузкой товара – работать на условиях рассрочки, т.к. на время этого интервала предприятие берет как бы бесплатный кредит, тогда как цена коммерческого кредита – 15% годовых.

Среднее время собирания денег (средний срок инкассирования дебиторской задолженности) с покупателей на конец отчетного периода составило 52 дня, т.е. почти два месяца ($52 / 30 = 1,73$).

$1541,73/12 = 2,2\%$ - процент за 1s месяца из расчета 12 годовых.

Упущенная выгода в год равна:

$7000\ 000 \times 2,2\% / 100\% = 154000$ руб.,

Т.е. количество оборотов в году ($365 / 52 =$) 7,02 раза, но если применим факторинг с суммы 7 млн.руб., что составляет 58,5% от всей выручки (7000 / 11961), то при условии, что по остальным договорам остаётся такая же скорость оборота, то общая оборачиваемость кредиторской задолженности по предприятию составит 21,6 дней, что позволит повысить ликвидность баланса и поднять платежеспособность предприятия.

Можно, конечно, направить высвободившие средства в производство и дополнительно получить выручку (для строительства, если честно, то сильно сомнительно) порядка $(11961 \times (52/21,6) - 11961) = 16833$ т.р. соответственно получить дополнительно прибыли 841 т.р. - абсурд такого быть не может! Поэтому пишите лучше про улучшении платежеспособности.

где 7000 000 руб. - ожидаемая стоимость договора по ЗАО «Генарм» и ФГУП «ВПО «Точмаш».

Для применения факторинговой схемы взяты именно эти договоры, потому что оплата по ним производится на условиях 100% рассрочки платежа.

Факторинг хорош тем, что он позволяет предприятию фиксировать входящие досрочные платежи как наступившую реализацию по данной накладной: в размере до 95%. Таким образом, в балансе продавца сокращается дебиторская задолженность. При этом не возникает задолженность кредиторская. Т.е. фактически улучшается структура баланса. Оплата услуг банков по осуществлению факторинговых операций полностью включается в себестоимость.

При использовании схемы факторинга затраты на ее осуществление составляют процент за использование банковских денежных средств, который составляет 11% годовых, а также за организацию и администрирование факторингового финансирования компания берет факторинговую комиссию в виде процента от суммы уступленных денежных требований, которая составляет 0,3%.

Исходя из этих данных затраты на осуществление факторинга составят:

$$7000000 * (52/365 * 11\% + 0,3\%) = 7000000 * 1,87\% = 130900 \text{ руб.}$$

Таким образом, эффект от внедрения факторинга составит:

$$154\ 000 - 132\ 222 = 21\ 778 \text{ руб.}$$

Расчетные данные делают очевидным превосходство схемы факторинга над обычным кредитованием. Факторинг позволяет в несколько раз увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить период ее оборота. Но стоимость его по отношению к кредиту слишком высока и срок факторинга слишком короткий для производственного цикла предприятия.

Для выделения из всей массы дебиторской задолженности конкретные долги, соответствующие указанным критериям, применяют различные методы анализа дебиторской задолженности

Какие же меры смогут предпринять специалисты группы, чтобы снизить размер существующей дебиторской задолженности?

Первая задача любого нового мероприятия – это создать заинтересованность каждого участника в конечном результате. Применительно к нашей ситуации – необходимо заинтересовать специалистов различных служб предприятия, связанных с дебиторской задолженностью в ее снижении. Работник отдела продаж должен быть заинтересован в заключении договоров со 100% предоплатой и в скорейшей оплате покупателем задолженности, работники финансового отдела и бухгалтерии – в скорейшем оформлении финансовых документов, юристы – в наибольшем количестве выигранных судебных дел по возврату долгов.

Такую заинтересованность можно создать через сбалансированную систему мотивацию персонала. Необходимо подчеркнуть, что для эффективной организации работы система мотивации должна быть именно сбалансированной, то есть должны иметь место не только наказания за невыполнение нормативных показателей (такая практика существует во многих организациях), но и вознаграждения за успешное выполнение работы.

Например, наказываться сотрудники могут за следующие действия:

- оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту;

- нарушение установленных правил документооборота;

- предоставление кредита покупателю сверх установленного лимита и т. д.

Поощрения же могут даваться за:

- снижение уровня дебиторской задолженности по сравнению с предыдущим календарным периодом;

- четкое исполнение всех инструкций по работе с дебиторской задолженностью;

- достижение договоренности с клиентом об увеличении размера аванса или работе по 100% предоплате заказа и т. д.

Для снижения дебиторской задолженности также предлагается ввести систему мотивации персонала. Создание системы мотивации, возможно, потребует формирования фонда вознаграждений персонала, но эти затраты окупятся уменьшением срока «замораживания» денежных средств организации.

После того как мы заинтересовали собственный персонал в снижении дебиторской задолженности, следующим шагом будет мотивация покупателей оплачивать заказы в более короткий срок. Одним из способов достичь этого является разработка системы скидок на продукцию, величина которых будет зависеть срока оплаты заказа покупателем, т.е. чем раньше и чем больший процент аванса покупатель платит, тем больший дисконт он получает.

К примеру, по срокам оплаты можно установить следующую градацию (и соответственно по размеру скидки):

- оплата за 1-1,5 месяца до срока поставки продукции (позволяет не отвлекать собственные средства на закупку материалов, а выполнять заказ на средства покупателя);

- оплата непосредственно перед отгрузкой продукции (исключает возникновение дебиторской задолженности и затраты по работе с ней);

- оплата сразу же после получения счета-фактуры от продавца за

отгруженную продукцию (минимизирует срок дебиторской задолженности);

– оплата в срок значительно меньший, чем предусмотренная договором рассрочка платежа.

Аналогичную систему градации можно построить и в зависимости от размера авансового платежа.

При долгосрочной задержке покупателем оплаты и отсутствии договорённости о разумных сроках ее погашения следует воспользоваться инструментом факторинга или взысканием долга через суд.

Рассмотрим последовательно все затраты и приобретения, связанные с внедрением предлагаемых мероприятий.

На данные коэффициенты увеличивается или уменьшается заработная плата работника. Коэффициенты можно умножать как на величину оклада, так и на всю заработную плату. В данном случае для упрощения будем применять индексацию всей заработной платы работников.

Мотивация персонала организации. Для расчета ее эффективности необходимо составить таблицу повышающих/понижающих коэффициентов в зависимости от результата работы с дебиторской задолженностью, а также спрогнозировать ожидаемый эффект от ее внедрения. Примером таблицы коэффициентов может стать таблица 15.

Таблица 15 – Система материальной мотивации персонала

«+»			«-»		
№ п/п	Результат	Коэффициент	№ п/п	Результат	Коэффициент
	снижение уровня просроченной	1,2	1	повышение уровня просроченной	0,85

дебиторской задолженности по сравнению с предыдущим календарным периодом			дебиторской задолженности по сравнению с предыдущим календарным периодом по вине работника	
четкое исполнение всех инструкций по работе с дебиторской задолженностью	1,05	2	оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту	0,8
достижение договорённости с клиентом об увеличении размера аванса или работе по 100% предоплате заказа	1,1	3	нарушение установленных правил документооборота	0,95
предложение новых эффективных методов работы с дебиторской задолженностью	1,2	4	предоставление кредита покупателю сверх установленного лимита	0,75
Всего:	$\leq 1,5$		Всего:	$\geq 0,67$

Затраты от введения системы стимулирования составят:

$$15000 * 15 * (1,5 - 0,67) = 186750 \text{ р.}$$

Тогда как предполагается, что в результате внедрения данного мероприятия размер дебиторской задолженности сократится на 250 тыс.р., следовательно экономический эффект составит:

$$250000 - 186750 = 63250 \text{ р.}$$

При внедрении системы мотивации работников следует ожидать снижения размера дебиторской задолженности, однако не всего ее спектра, а только той части, на которую способны повлиять работники отдела продаж. Данное замечание объясняется тем, что часть кредитов руководство предприятия предоставляет осознанно перспективным покупателям, разработчикам продукции и т.п.

Следующим предлагаемым мероприятием по снижению дебиторской задолженности является установление системы скидок на продукцию в зависимости от сроков платежа и размера аванса. Выше уже были указаны параметры, по которым могут устанавливаться скидки. На их основе можно предложить градацию скидок (таблица 16).

Таблица 16 – Система скидок

№ п/п	Размер и срок оплаты	Скидка
1	100% предоплата за 1-1,5 мес. до отгрузки	10%
2	Аванс на приобретение материалов за 1-1,5 мес. до отгрузки	9%
3	Аванс более величины, необходимой для приобретения материалов, за 1-1,5 мес. до отгрузки	6%
4	100% предоплата непосредственно перед отгрузкой	5%
5	100% оплата сразу после получения счёта-фактуры	3%
6	Оплата в срок меньший, чем предусмотренная договором рассрочка	1%

После внедрения представленной системы скидок, основываясь на изучении поведения покупателей в прошлом, ожидается дополнительное снижение дебиторской задолженности в среднем на величину 500 тыс. руб. При этом наибольшие потери предприятия от предоставления скидок составят:

$$500\,000 \times 10\% = 50\,000 \text{ руб.},$$

а предприятие вернет в оборот денежные средства в размере:

$$500\,000 - 50\,000 = 450\,000 \text{ руб.}$$

В заключении необходимо подвести итог и подсчитать суммарный эффект от предлагаемых мероприятий.

Для наглядности целесообразно представить эффект от внедрения предлагаемых мероприятий в виде таблицы (таблица 17).

Таблица 17 – Экономическая эффективность проектных мероприятий

Мероприятие	Эффект от мероприятия
-------------	-----------------------

	основной (экономическ ий), тыс. руб.	сопутствующий
1. Кредит	1361,8	- увеличение выручки; - расширение номенклатуры выпускаемых изделий; - повышение устойчивости работы предприятия
2. Заключение агентских договоров с представителями в регионах основных продаж	1778,8	- увеличение числа дольщиков
3. Использование факторинга	21,778	- снижение уровня дебиторской задолженности;
4. Внедрение системы мотивации	63,25	- снижение оттока денежных средств;
5. Изменение условий платежа в договорах поставки	450	- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности; - увеличение притока денежных средств; - улучшение структуры баланса
ИТОГО	3675,628	

Таким образом, внедрение предложенных проектных мероприятий позволит получить предприятию итоговый экономический эффект в размере 3 675 628 руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы были поставлены задачи, которые решены следующим образом:

Раскрыта сущность и значение анализа финансового состояния в современных условиях. Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Рассмотрена система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Финансовые коэффициенты характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. В процессе анализа финансового состояния рассчитываются следующие группы показателей:

1. Показатели ликвидности и платёжеспособности
2. Показатели финансовой устойчивости
3. Показатели деловой активности
4. Показатели рентабельности
5. Проанализировано финансовое состояние ООО «АкваМаш».

Разработаны пути улучшения финансового состояния предприятия ООО «АкваМаш».

Для улучшения показателей платежеспособности было рекомендовано компании использовать рекламу в средствах массовой информации для привлечения средств дольщиков. На основании проведенных расчетов ООО «АкваМаш» сможет дополнительно получить прибыль в сумме 417 тыс. рублей. Это положительно скажется на финансовых результатах данного предприятия, а также сможет стать дополнительным резервом для улучшения его платежеспособности.

Для получения более высоких показателей объема реализации и прибыли было предложено привлечение заемных средств. Таким образом, привлечение кредита позволило предприятию увеличить прибыль на 1361,8 тыс. руб.

В ходе финансового анализа было установлено увеличение дебиторской задолженности и предложены мероприятия по ее снижению:

- использование факторинга;
- мотивация персонала;
- установление системы скидок.

Было выявлено, что использование факторинга позволит предприятию фиксировать входящие досрочные платежи как наступившую реализацию по накладной: в размере до 95% и тем самым сократить дебиторскую задолженность. Таким образом, эффект от внедрения факторинга составит 21 778 руб. Расчетные данные делают очевидным превосходство схемы факторинга над обычным кредитованием. Факторинг позволяет в несколько раз увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить период ее оборота.

Было так же установлено, что в снижении дебиторской задолженности должны быть заинтересованы специалисты различных служб предприятия. В результате предложенного мероприятия – мотивация персонала, размер дебиторской задолженности сократится на 250 тыс.р., а экономический эффект составил: 63250 руб. При внедрении системы мотивации работников следует ожидать снижения размера дебиторской задолженности, однако не всего ее спектра, а только той части, на которую способны повлиять работники отдела продаж.

После внедрения системы скидок предприятие вернет в оборот денежные средства в размере: 450000 руб.

Таким образом, внедрение предложенных проектных мероприятий позволит предприятию:

- увеличить выручку;
- расширить номенклатуру выпускаемых изделий;

- повысить устойчивость работы предприятия;
- увеличить число дольщиков;
- снизить уровень дебиторской задолженности;
- снизить отток денежных средств;
- ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности;
- увеличить приток денежных средств;
- улучшить структуру баланса

А так же позволит получить предприятию итоговый экономический эффект в размере 3 675 628 руб. И снизить риски:

Потери ликвидности

Снижения платежеспособности

Банкротства предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 09.03.2016) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

7 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

8 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

9 Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об акционерных обществах" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

10 Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

11 Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обществах с ограниченной ответственностью" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

12 Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

13 Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

14 Федеральный закон от 01.12.2014 № 401-ФЗ "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

15 Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (ред. от 06.07.2015) "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы" /

Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

16 Федеральный закон от 22.12.2005 № 179-ФЗ (с изм. от 14.12.2015) "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2006 год" / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

17 Приказ Минтруда России от 25.12.2012 № 625н "Об утверждении Классификации видов экономической деятельности по классам профессионального риска" (Зарегистрировано в Минюсте России 25.12.2012 № 26385) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

18 Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 204 с.

19 Перевошиков, Ю.С. Управление проектами в машиностроении: Учебное пособие / Ю.С. Перевошиков, С.П. Дырин, Н.А. Жарина, О.И. Юрасова, Р.Л. Биктимиров, А.Г. Хайруллин. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 233 с.

20 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 536 с.

21 Подшиваленко, Г.П. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.]. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2014. - 200 с.

22 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 215 с. – (Высшее образование).

23 Иголина, Л.Л. Инвестиции: учебник. / Л.Л. Иголина. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Магистр, 2010. – 749 с.

24 Липсиц, И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учеб. пособие / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с.

25 Клоков, И.В. Бизнес-план на компьютере: быстро и просто / И.В. Клоков. – СПб.: Питер, 2012. – 176 с.

26 Лукасевич, И.А. Инвестиции: Учебник / И.А. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.

27. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под. ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2016. – 656 с.

Internet-источники

28 Консалтинговая компания «Эксперт Системс». URL: <http://www.expert-systems.com>.

29 Компания «Альт-Инвест». URL: <http://www.alt-invest.ru>.

30 Сайт ООО Аквамаш URL: <https://spravkaru.info/miass/company/akvamash>

31 Угрозы экономической безопасности предприятия - http://adload.ru/page/eco_03-0414_1417.htm.

32 Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия - https://www.profiz.ru/se/12_2004/952/.

33 Преимущества и недостатки различных методик прогнозирования вероятности банкротства - <http://www.tambov-apk.ru/articles/3713/>.

34 Сайт Вестника Финансовой академии при Правительстве РФ – <http://www.vestnik.fa.ru>.

35 Сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru>.

36 Энциклопедия Экономиста - www.Grandars.ru.