

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.
_____ И.А. Баев
« ____ » _____ 2019 г.

Оценка бизнес–риска контрагентов ООО «АйТиСи» и разработка
рекомендаций по его снижению

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2019.079.ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент
_____ Л.Ш. Морозова
« ____ » _____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ – 407
_____ Ю.С. Сабирова
« ____ » _____ 2019 г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель
_____ Е.Ю. Куркина
« ____ » _____ 2019 г.

АННОТАЦИЯ

Сабилова Ю.С. Оценка бизнес–риска контрагентов ООО «Айтиси» и разработка рекомендаций по его снижению. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-407, 109 с., 7 ил., 34 табл., библиограф. список – 47 наим., 5 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки рисков контрагентов предприятия ООО «Айтиси», работающего на рынке компьютерного программного обеспечения города Челябинска и Челябинской области, предложены рекомендации по улучшению взаимодействия с клиентами с целью минимизации потерь компании от иммобилизации средств в дебиторской задолженности.

В данной работе рассмотрены теоретические и методические основы анализа бизнес–рисков, проведена оценка рисков в работе с клиентами по экспертному и статистическому методам, рассмотрена краткая финансовая диагностика компании «Айтиси» и её основных клиентов. В завершение предложены рекомендации, включающие в себя систему поощрения платежной дисциплины.

К основным задачам относятся:

- 1) рассмотреть сущность бизнес–рисков, влияние системы управления рисками на результаты деятельности компании;
- 2) произвести оценку рисков у основных клиентов, произвести сравнительный анализ полученных результатов;
- 3) проанализировать финансовое состояние ООО «Айтиси» и её клиентов;
- 4) разработать рекомендации по улучшению работы с контрагентами;
- 5) оценить эффективность системы стимулирования клиентов по оплате.

ANNOTATION

Sabirova Y.S. Assessment of business risk of contractors of LLC «Aytisi» and development of recommendations for reducing. – Chelyabinsk: SUSU, VSHEU-407, 109 pages., 7 drawings, 34 tables, bibliography – 47 names, 5 applications.

This paper was based on the risk assessment of counterparties of LLC «Aytisi», operating in the market of computer software for the city of Chelyabinsk and the Chelyabinsk region, recommendations are offered to improve interaction with customers in order to minimize the company's losses from immobilizing funds in receivables.

In this paper the theoretical and methodological foundations of business risk analysis are reviewed, risks are evaluated in working with clients using expert and statistical methods, and the brief financial diagnostics of LLC «Aytisi» and its main customers are reviewed. In conclusion, recommendations are proposed that include a system for encouraging payment discipline.

The main tasks include:

- 1) consider the nature of business risks, the impact of risk management on the results of the company;
- 2) assess the risks of major customers, make a comparative analysis of the results;
- 3) analyze the financial condition of the company «Aytisi» and its main customers, link financial performance with risk;
- 4) develop recommendations for improving work with counterparties;
- 5) evaluate the effectiveness of the new incentive system for customers to pay on time.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА БИЗНЕС–РИСКОВ	
1.1 Риски: определение, классификация. Основные факторы возникновения бизнес–рисков	10
1.2 Современные методы оценки рисков: отечественный и зарубежный опыт. Управление рисками	17
1.3 Оценка влияния системы управления рисками на результаты деятельности компании	27
2 АНАЛИЗ БИЗНЕС–РИСКОВ ООО «АЙТИСИ»	
2.1 Характеристика компании «АйТиСи»	33
2.1.1 Анализ рынка поставщиков автоматизированных решений	33
2.1.2 Описание деятельности компании «АйТиСи»	36
2.1.3 Краткая финансовая диагностика компании «АйТиСи»	39
2.2 Применение методов оценки бизнес–рисков в работе с контрагентами	44
2.2.1 Характеристика крупных клиентов компании «АйТиСи»	44
2.2.2 Методика оценки бизнес–риска предприятия по рейтингу	46
2.2.3 Статистическая методика оценки бизнес–риска	57
2.2.4 Пятифакторная модель Альтмана. Прогнозирование банкротства	62
2.2.5 Финансовая диагностика клиентов компании «АйТиСи». Влияние финансовых коэффициентов на риски неплатежеспособности контрагентов	66
2.3 Рекомендации по снижению уровня бизнес–риска контрагентов ООО «АйТиСи»	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	93
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	96
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А	100
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	101
ПРИЛОЖЕНИЕ В	102
ПРИЛОЖЕНИЕ Г	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Д	107

ВВЕДЕНИЕ

Общество с ограниченной ответственностью (далее – ООО) «АйТиСи» работает в инфраструктуре информационных технологий (далее – ИТ) и входит в франчайзинговую сеть фирмы «1С». В настоящее время сфера ИТ имеет высокую рыночную конкурентоспособность за счёт автоматизации процессов.

Компания «АйТиСи» имеет большое количество контрагентов, а, значит, существенный уровень дебиторской задолженности. Высокий риск невыплаты денежных средств от клиентов приводит к снижению конкурентоспособности компании и негативно влияет на конечные результаты деятельности, это обуславливает актуальность данной работы.

Главная цель работы – разработка рекомендаций по улучшению взаимодействия с клиентами. Это необходимо для минимизации потерь компании от иммобилизации средств в дебиторской задолженности.

Задачи работы:

- 1) рассмотреть сущность бизнес–рисков, влияние системы управления рисками на результаты деятельности компании;
- 2) произвести оценку рисков у основных клиентов, произвести сравнительный анализ полученных результатов;
- 3) проанализировать финансовое состояние ООО «Айтиси» и её клиентов;
- 4) разработать рекомендации по улучшению работы с контрагентами;
- 5) оценить эффективность системы стимулирования клиентов по оплате.

Объектом данной работы являются три главных клиента компании «АйТиСи» из пищевой, промышленной и строительной сферах.

Предмет – оценка бизнес–риска контрагентов ООО «АйТиСи» и разработка рекомендаций по его снижению.

Основные разделы работы включают в себя:

- 1) теоретические и методические основы бизнес–рисков;
- 2) анализ бизнес–рисков компании «АйТиСи».

Каждый раздел связан друг с другом и создает единую, целостную картину всей работы. При этом каждый раздел работы сопровождается комментариями и выводами.

Методики, используемые в данной работе: оценка бизнес–риска по рейтингу, статистическая оценка, пятифакторная модель Альтмана и прогнозирование банкротства. Также произведена разработка новой методики в виде увязки финансовых коэффициентов и риска.

Полученные результаты имеют практическую применимость в виде разработанной системы стимулирования клиентов, которая снижает риск невыплаты денежных средств.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА БИЗНЕС–РИСКОВ

1.1 Риски: определение, классификация. Основные факторы возникновения бизнес–рисков

Предпринимательская деятельность обуславливает появление различных рисков. Например, появление убытков может привести к сбоям в оплате труда персонала, к задержкам по оплате задолженностей перед различными поставщиками. Эти проблемы носят социально-экономический характер.

К основным особенностям предпринимательской деятельности, которые учитываются при оценке и анализе последствий различных рисков, относятся:

- 1) сосредоточенность на получении прибыли;
- 2) систематический характер деятельности, а, следовательно, систематический характер несения некоторых рисков, связанных с этой деятельностью;
- 3) ответственность компании по своим обязательствам;
- 4) самостоятельность в принятии инициативных решений, учитывая возможные последствия рисков.

Рассмотрим несколько определений риска. Отечественные ученые предлагают следующие определения понятия «риск»:

- 1) «риск – сложное понятие, имеющее своей причиной неопределенность, и тесно связана с вероятностными процессами» [6];
- 2) «риск – действие, направленное на привлекательную цель, достижение которой сопряжено с элементом опасности, угрозой потери или неуспеха» [7].

Зарубежные авторы предлагают несколько иные определения категории «риск»:

- 1) «риск – это измеримая неопределённость, которую можно измерить тем или другим способом» [8];
- 2) «риск» - это характеристика объяснимой реальности, но в контексте субъектов целенаправленной деятельности, оценка ситуации принятия или реализации решений» [9].

Анализируя представленные уважаемыми учеными определения, мы можем сделать вывод о том, что все эти определения связаны с фактором неопределенности. Выявил данную связь зарубежный ученый – Уиллет А. Х., установив риск, как «объективный коррелят субъективной неопределенности» [10]. Это означает то, что максимум у риска происходит в том случае, когда вероятность данного события приравнивается вероятности его отсутствия, то есть принцип неопределенности риска – это вероятность.

Главными элементами, которые создают риск, являются:

- 1) вероятность появления отклонений от результата, который был спрогнозирован, при реализации выбранной альтернативы;
- 2) возможность достижения ожидаемого результата;
- 3) неуверенность в реализации поставленной цели.

Субъект при наступлении риска делает выбор между несколькими возможностями в пользу объективной или субъективной вероятности, либо одновременно в пользу обеих вероятностей [11].

Рассмотрим более подробно определение бизнес–риска с точки зрения трёх подходов.

Первый подход базируется на таком определении, как бизнес–риск – это «риск, определяющий чувствительность денежного потока фирмы в связи с колебанием агрегированного денежного потока экономики в целом» [12]. При данном подходе в бизнес–риск входят угрозы финансового и операционного характера. Главный фактор риска – это неопределенность в расходах коммерческого типа, в объемах продаж и в типе финансирования компании.

Основа второго подхода состоит в исключении угроз финансового характера. Данный риск относится ко всем фирмам и раскрывается как риск операционного характера. В этом подходе бизнес–риск интерпретируется как «угроза непокрытия фирмой своих операционных расходов и рассматривается в тесной связи с операционным леввериджем» [13]. Кроме того, ученые раскрывают сущность бизнес–риска, как «неопределенность рентабельности активов компании, зависящую в первую очередь от состава и структуры имущества компании» [14].

Рассматривая второй подход, можно сделать вывод: составляющая общего риска компании – это бизнес–риск и риск финансового характера.

Третий подход основан на определении бизнес–риска как «результат изменений каких-либо экономических переменных, таких как спрос на продукцию и рыночная конкуренция» [15]. Бизнес–риск выступает в роли внешних факторов и определяется в виде условий, в рамках которых работает фирма. Например, степень конкуренции, положение отрасли, уровень регулирования со стороны государства.

Современные предприятия для производственной эффективности особое внимание уделяют способности высшего управления качественно производить анализ, прогноз, рациональный контроль управления рисками. Таким образом, риск напрямую имеет взаимосвязь со своевременностью, эффективностью и обоснованностью управленческих решений. Риск появляется из-за того, что невозможно предугадать исход влияния каких-либо факторов на конечный результат предприятия, ведь условия могут неожиданно поменяться.

В деятельности предпринимателя, риск понимается, как возможность потерять существующие ресурсы, недополучить собственные доходы и образовать непреднамеренные расходы. Предпринимательский риск является составляющей таких сфер, как экономика, политика и социальная среда.

Предпринимательский риск объективно неизбежен. Ресурсы не безграничны и они конечны, это создает дефицит. Кроме того, внешняя предпринимательская среда характеризуется неопределенностью. Это связано с множеством факторов. Например, неполная информация об окружающей среде, появление неудачных процессов в деятельности предпринимателя, сопротивление участников рынка (трудовой конфликт, нарушения обязательств, действия конкурентов) и способность предпринимателя обрабатывать всю информацию, поступающую извне.

Учитывая вышесказанное, можно сказать, что риск возникает вследствие неопределенности деятельности предпринимателя. Неопределенность включает в себя причины и факторы риска.

Причины риска – источники риска (экономические, политические и др.)

Факторы риска – конкретные обстоятельства, в которых проявляются причины риска, которые приводят к негативным событиям.

Причины и факторы риска создают ситуации, при которых появляются угроза либо возможность способствовать деятельности предпринимателя. Поэтому риск и деятельность взаимосвязаны: не бывает риска вне деятельности, как и деятельности без риска.

Риски имеют различные виды. Первая классификация рисков была предложена Дж. М. Кейнсом [16]. Автор подошел к классификации рисков с субъективной стороны того, кто осуществляет деятельность инвестиционного характера. Он разделил риски на три вида.

Первый риск – это предпринимательский риск. Неопределенность того, когда мы получим доход от собственных вложений, возникает в момент направления собственных денежных средств в оборот, при этом сам предприниматель находится в сомнениях по получению собственной выгоды.

Второй риск – это риск «заимодавца». Этот риск связан с невыполнением кредитных обязательств, и он подразделяется на риски юридического и кредитного плана.

Юридический риск подразумевает под собой уклонение от погашения кредитной суммы.

Кредитный риск, в свою очередь, связан с недостатком обеспечения. Риск кредитора сопряжен с сомнениями по оказанию доверия при преднамеренном банкротстве, а также при уклонении должника исполнять свои обязательства. Кроме того, при достаточном выделении ссуды недоверие может быть связано с моментом произвольного банкротства заемщика при неправильном расчете доходов.

Третий риск – риск изменения ценности денежной единицы, подразумевающий под собой возможность потерять средства в связи с изменением курса национальной денежной единицы. Таким образом, денежный заем является менее надежным по сравнению с реальным имуществом. Важно заметить, что инфляция отрицательно воздействует на инвестирование средств, поскольку должники получают более выгодное положение, чем кредиторы.

Вышеперечисленные риски взаимосвязаны: заимодатель, при участии в проекте с определенными рисками, хочет получить максимальное положительное отклонение в проценте по кредиту, исключив при этом норму рентабельности; кредитор с высоким риском тоже хочет получить положительное отклонение в чистой норме процента, исключив при этом процентную ставку.

Сейчас в предпринимательской деятельности происходит столкновение с большим количеством рисков, при этом отсутствует общепринятая и единая классификация рисков.

Например, по мнению Петрова А.Н [17], классификация рисков по сферам влияния представлена в таблице 1. Во время определения миссии, компания должна знать границы дальнейшего развития, при этом учитывать уровень всех рисков.

Таблица 1 – Классификация рисков по сферам влияния

Признак классификации	Виды рисков
По масштабу воздействия	Катастрофические, критические, значительные, умеренные и незначительные
По степени чувствительности субъекта	Допустимые, приемлемые и недопустимые
По уровню риска	Риски внешней деловой окружающей среды и внутренние риски
По различным критериям	Систематические и несистематические, явные и скрытые, предсказуемые и непредсказуемые, измеримые и неизмеримые, прогнозируемые и непрогнозируемые, прямые и косвенные

Внутренние риски бывают объективными и субъективными. Рассмотрим их подробнее.

Объективные риски относятся к направлению деятельности компании. Это такие риски, как риски социально-экономического, технического характера.

Субъективные риски связаны с принятием управленческих решений на этапах планирования и реализации выбранной стратегии.

Помимо вышепредставленной классификации, выделяют обобщение ученых Валигурского Д.И и Васина С.М (таблица 2) [18].

Таблица 2 – Обобщенная классификация рисков

Признак классификации	Виды рисков
По сфере возникновения	Внешние, внутренние
По масштабам и размерам	Глобальные, локальные
По степени правомерности	Оправданные, неоправданные
По приемлемости	Приемлемые, неприемлемые
По уровню принятия решения	Макроэкономические, микроэкономические
По времени принятия рискованных решений	Опережающие, своевременные, запаздывающие
По степени риска	Максимальные, средние, минимальные
По аспектам	Политические, экономические, социальные, экологические, юридические
По возможности страхования	Страхуемые, нестрахуемые
По времени	Кратковременные, постоянные
По определяемым результатам	Статистические, динамические

При составлении вышепредставленной классификации авторами использовалась причинно-следственная связь конкретных событий, имеющих риск, а также раскрытие факторов риска и их последствия.

Огромное количество исследований о разделении рисков по определенным видам отражают то, что риск имеет привязку к факторам такого характера, в пределах которых происходит их возникновение [19].

Существует четыре основных фактора, в связи с которыми происходит возникновение риска. Рассмотрим их.

1. Политические факторы, в связи с которыми в предпринимательской деятельности рождаются факторы внешнего характера, имеющие политический риск. К примеру, создается опасность прекращения деятельности из-за изменений законодательства, введение санкций других государств, изменение политического режима и т.д.

2. Социально–экономические факторы, в связи с которыми возникает коммерческий риск. Если произошел спад платежеспособности и, в свою очередь, снизился спрос, то и прибыль тоже снизится.

3. Экологические факторы, которые порождают риск производственного характера. Если при эксплуатации природных ресурсов возникли определенные ограничения законодательного характера, то бизнесмен вынужден изменить содержание своей деятельности.

4. Научно–технические факторы, в связи с которыми возникают риски технические и инновационные. Это может отражаться в слабом потенциале такого работчика, как научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ (далее НИОКР). Таким образом, в конечном итоге получается результат исследований с отрицательным значением, либо несоблюдение сроков завершения исследований.

Предприятие – живой организм, его качественное функционирование достигается только при рациональном управлении.

Для максимизации эффективности деятельности компании необходимо улучшение аппарата управления, два данных процесса тесно взаимосвязаны.

Кроме того, прогресс в управлении улучшает производственно-экономические показатели без привлечения дополнительных затрат.

Риск занимает своё место между результатами отрицательного и положительного характера. Качественный и подробный анализ деятельности организации даёт возможность предотвратить неблагоприятные обстоятельства.

Кроме того, анализ деятельности предоставляет такую возможность, как минимизация последствий данных обстоятельств, если всё-таки произошло их возникновение.

1.2 Современные методы оценки рисков: отечественный и зарубежный опыт. Управление рисками

Для построения высокоэффективной системы управления рисками необходимо построить механизм управления рисками, работающий в пределах подразделения по управлению рисками. Согласно международному стандарту «Менеджмент риска. Методы оценки риска» (ISO 31010:2009), механизм осуществляет свою деятельность в пять этапов – выявление риска, оценка риска, принятие решения, контроль за риском, оценка результатов [1].

Выявляя риск, мы производим сбор и обработку информации о рисках и их факторов. Далее распознаем и отождествляем риски, вносим их в карту рисков с рассчитанной угрозой. Это дает нам возможность определить виды рисков, подверженных компанией, и является базой для последующих этапов управления рисками.

Следующий этап – качественная и количественная оценка рисков.

Под качественной оценкой подразумевается определение причин возникновения риска и обстоятельств, которые привели к риску. Также качественная оценка включает в себя раскрытие возможных последствий.

Количественная оценка рисков – это продолжение качественного анализа, которое подразумевает под собой определение рисков в численной форме. Для получения количественной оценки риска используется теория вероятности, исследование операций или инструменты математической статистики. С помощью такого анализа просчитывается сумма возможных потерь от рисков, что дает нам возможность вовремя принять необходимые меры по устранению неприятных последствий для компании.

Выделяют следующие методы оценки рисков: аналитический, статистический, метод аналогов и экспертных оценок [20]. Рассмотрим их подробнее.

Аналитический метод – это математическая модель с прогнозом возможных убытков. Данная модель применима для проектов инвестиционного характера.

На практике выделяют четыре вида аналитического метода. Рассмотрим их.

1. Анализ чувствительности. Цель – отображение изменений итогового показателя при смене параметров начального типа. Данный анализ подразумевает поиск связи между такими показателями как, итоговое значение и модификация значения показателей, входящих в его определение.

2. Метод достоверных эквивалентов. Умножая денежные потоки на понижающий коэффициент, мы корректируем денежные потоки. В роли понижающих коэффициентов выступают достоверность либо определенность.

3. Метод сценариев. Данный метод объединяет анализ чувствительности обобщающего показателя и анализ вероятностных оценок отклонений данного показателя. Как итог, создается сформированная структура для всевозможных ситуаций.

4. Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска. Отличие – оценка в форме минимального риска изменений базовой нормы дисконта. Корректировка идёт из-за того, что мы суммируем премии за риск.

Статистический метод выявляет ожидаемый ущерб и определяет вероятность убытков, появившихся в прошлых периодах. При помощи него происходит систематизация всех ситуационных возможных исходов, параметров. Рассмотрим методики, основанные на использовании статистического метода:

1. Оценка вероятности. В этой методике рассчитываются доли тех решений, которые мы исполнили и не исполнили в общем количестве возможных решений. Для этого оценщик получает схему оценки возможностей того, как применять всю совокупность решений.

2. Деревья решений. Применяем его при ситуациях с такими возможностями, как допустимость и отслеживаемость. В дереве решений строится схема будущего развития, основанная на ранее определенных решениях для последующих обстоятельств, при принятии решения в момент времени $t = n$.

3. Имитационное моделирование. Если недоступно использование экспериментов в реальном времени в связи с высокими расходами, или ресурса по сбору информации, то применяется данный подход. Суть – заменить величину фактических данных компьютерными.

4. Анализ вероятностных распределений потоков платежей. Здесь у каждой части потока платежей анализируются изменения, выраженные в стоимостях потоков платежей от ожидаемых потоков. При данном анализе важно соблюдать условие разделения вероятностей.

5. Технология «Risk Metrics». Инструмент «мера риска» дает нам измерить уровень того, как влияет риск на ситуацию. В свою очередь, под понятием «мера риска» понимается отклонение стоимости портфеля, при этом максимальное из возможных отклонений. Данный инструмент подразумевает под собой ряд с определенной вероятностью и за определенный период.

В методе количественной оценки рисков также выделяют метод аналогов. Данный метод включает в себя анализ базы данных у подобных объектов. В ходе анализа подобного оригиналу объекта происходит раскрытие всех взаимосвязей и преобразование их на оцениваемый объект. Такой подход к оценке оправдан при невозможности обращения к другим методам.

Последним методом количественной оценки рисков является метод экспертных оценок. В ходе применения этого метода осуществляется анализ ответов экспертов с профессиональными умениями при помощи логики и математической статистики.

В экспертном методе выделяют методику определения оценки бизнес-риска предприятия по кредитному рейтингу [11].

Рейтинг – это показатель оценки, который рассчитывается на основании анализа бизнес-риска, также экспертной оценки существенных факторов деятельности предприятия-клиента.

Экспертная оценка бизнес-рисков будет применена и подробно обоснована в данной работе.

Эта методика подразумевает под собой субъективную оценку показателей, которая основана на расширенном поиске информации по каждому предприятию. Оценка производится при помощи специализированной шкалы, возможна разработка собственной шкалы. Сами показатели отвечают за качество управления, положение на рынке и деловую репутацию (таблица 3).

Таблица 3 – Методика оценки бизнес–риска по кредитному рейтингу

Показатель	Весовые коэффициенты	Балл		
		5	3	0
	0,425	Качество управления		
Акционеры / владельцы бизнеса	0,200			
Основные акционеры	0,075	Известные международные и крупные российские компании	Известные российские компании	Неизвестные компании и физические лица
Прозрачность	0,050	Структура собственности официально раскрыта	Реальные собственники известны неофициально	Реальные собственники не известны
Стабильность	0,025	Нет изменений за последние 5 лет в структуре собственности	Случай продажи блокирующего пакета за 5 лет	Продажа контрольного пакета за 5 лет
Участие в ФПГ	0,050	Входит в ФПГ национального масштаба	Входит в ФПГ регионального масштаба	Не входит в ФПГ
Менеджмент	0,175			
Уровень классификации	0,025	Преобладание в высшем менеджменте людей с обширным опытом работы в отрасли	Наличие в менеджменте людей с обширным опытом работы в отрасли	Отсутствие таковых
Стабильность руководства	0,075	Отсутствие изменений в составе руководства в течение последних двух лет	Не более одного увольнения за 2 года	Два и более увольнений
Связь с политическими структурами	0,025	Компания не связана с политическими структурами	Компания связана с лояльными правительству структурами	Компания связана с оппозиционными силами
Конфликты	0,050	Отсутствуют	Имеются факты конфликтных ситуаций, не угрожающих целостности бизнеса	Конфликт между мажоритарными акционерами угрожает целостности бизнеса
Открытость	0,050			
Наличие международной отчетности	0,025	Есть международная отчетность за последние 5 лет	Есть международная отчетность за последнюю отчетную дату	Компания не использует международную отчетность

Аудит	0,025	Большая четверка	Известный аудитор	Малоизвестная компания
-------	-------	------------------	-------------------	------------------------

Окончание таблицы 3

Показатель	Весовые коэффициенты	Балл		
		5	3	0
	0,375	Положение на рынке		
Срок работы	0,025	Более 7 лет	От 3 до 7 лет	Менее 3 лет
Место в рейтингах	0,075	Ведущая компания	Крупная компания	Иное
Диверсификация бизнеса	0,050	Диверсифицирован	Небольшая концентрация	Высокая концентрация
Направление развития	0,025	Рост	Стабильность	Спад
Отраслевой риск	0,050	Низкий	Средний	Высокий
Рыночная продуктовая ниша	0,075	Значительная, растет	Стабильная	Снижается
Степень конкуренции в отрасли	0,050	Низкая	Средняя	Высокая
Технологическое состояние	0,025	Происходит модернизированная ОС	Норма	Используется устарелое оборудование
	0,200	Деловая репутация		
Рейтинги	0,075	Имеет международный рейтинг	Имеет высокий российский рейтинг	Не имеет рейтингов
Деловая репутация руководителей	0,050	Управляется известными специалистами с положительной репутацией	Компанией руководят менеджеры неширокой известности	В состав входят лица, замешанные в финансовых скандалах
Публикации в прессе	0,025	В СМИ упоминается в положительном контексте	Носит нейтральный характер	Носит негативный характер

Внешнее финансирование	0,050	Является дочерней компанией крупного нерезидента	Компания является дочерней российской холдинга или в ней существенно участвует государство	Отсутствуют признаки внешнего фондирования
------------------------	-------	--	--	--

Далее производится сама оценка риска при помощи учета весовых коэффициентов (таблица 4).

Таблица 4 – Определение уровня бизнес-рисков предприятия

Низкий			Средний			Высокий		
+	0	–	+	0	–	+	0	–
95% и выше	90–95%	85–90%	75–85%	65–75%	55–65%	40–55%	25–40%	<25%

Зарубежный опыт выделяет в количественной оценке такие методы оценки риска, как [21]:

1. Сравнение с эталоном – процедура, при которой происходит сравнение с общими показателями у компаний, производящих оценку происходящих процессов, также выявление предпосылок для улучшения ситуации.

2. Вероятностные модели – определение вероятности возникновения событий, их влияние на деятельность компании. Оценка вероятности и влияния производится при помощи данных прошлого времени и моделированию полученных результатов, раскрывающих предположение будущего.

Помимо вышесказанных методов оценки риска, отечественный опыт дополнительно выделяет такие методы, как [22]:

1. Метод наблюдения, включающий в себя контрольные листы (предоставление пользователю списка источников неопределенности для рассмотрения) и предварительные анализ опасностей (распознавание опасных событий, имеющих риск нанесения вреда деятельности организации).

2. Функциональный анализ, состоящий из анализа барьеров (оценка средств управления и оценка эффективности), анализа контрольных точек (применение

мониторинга и измерение показателей относительно контрольным границам показателей).

Кроме того, возможно применение анализа последствий отказов и исследование опасности работоспособности.

Например, обнаружение и систематизация отказов от процессов для дальнейшего анализа и выявление отклонений в выполнении работ соответственно.

Вернемся к этапам процесса управления риском. Третий этапом является принятие решения [20]. Он подразумевает создание единой стратегии всей совокупностью рисков. При принятии решений важно поставить и распределить задачи, также осуществить меры по снижению риска (в том числе отказ от действий). В процессе принятия решений используются методы управления рисками в виде приемов снижения степени риска.

Методы управления рисками можно разделить на пять основных групп [26]:

1. Локализации риска. Необходимо найти участок хозяйственной деятельности, где возможны проявления факторов риска. Например, выстраивание структурных подразделений (венчурных) и формирование нормативов внутреннего характера для того, чтобы реализовать проект, имеющий риск.

2. Компенсация риска. Концепция этого метода состоит в применении механизмов и мер, которые не дают проявиться риску. К примеру, воздействие на законопроекты через негосударственные организации (лоббирование), ситуативный менеджмент, формирование резервов, мониторинг, маркетинг с определенной направленностью, планирование и прогноз стратегического характера.

3. Передача риска. Метод передачи риска – это заключение договора факторинга, поручительства или страхования. Также, к данному методу можно отнести передачу рисков путем заключения биржевых сделок и передачу рисков поставщикам сырья и материалов, участникам реализации инвестиционного проекта.

4. Уклонение от риска, в котором производится расчет всех управленческих решений на стопроцентную гарантию застрахованности от рисков. Он состоит из отказов от применения в больших объемах заемного капитала, оборотных активов

низколиквидной формы, финансовых операций, активов денежной формы в краткосрочных финансовых вложениях.

5. Диссипации риска. Цель – искоренить совокупность рисков в одной организационной точке, на основе разделения всех факторов риска между участниками хозяйственной деятельности.

К примеру, разделение ответственности между участниками производства и диверсификация инвестиций, деятельности. Кроме того, к этому методу относят диверсификацию валютного, депозитного и кредитного портфелей.

Четвертым этапом является контроль над риском [20]. Под ним подразумеваются такие операции: постоянный мониторинг результатов того, как реализовалась стратегия; поиск новых причин, которые влияют на уровень риска.

Последний этап процесса управления риском – это оценка результатов принятых мер, которые устранили и снизили риск, также оценка их эффективности у конкретной компании.

Мировой опыт показывает активное развитие стандартизации в сфере управления рисками на уровнях национального и международного характера. Сейчас существуют национальные стандарты Канады, Австралии, ЮАР и других стран. В 1974 году была создана Федерация европейских ассоциаций риск-менеджмента (FERMA), с целью обмена опытом и научными знаниями. Сейчас члены Федерации – это ассоциации по управлению рисками 12 европейских стран, также входит Россия. Главная миссия FERMA – повысить культуру риск-менеджмента путем обмена информацией через массмедиа.

Отечественный риск-менеджмент оценивается в настоящее время как зарождающийся. На многих предприятиях уделяют должное внимание управлению рисками, выделяя на это денежные средства. При этом ещё существуют большое количество предприятий, которым незнакомо применение риск-менеджмента. Немало руководителей, утверждающих управление рисками обособленной деятельностью с четким дифференцированием обязанностей менеджера. К примеру, отделение риск-менеджмента от определенных видов риска (управление финансовыми, управленческими рисками).

Другой причиной низкого уровня управления рисками считается нестабильность рынка и недостаток развития финансовых инструментов, отсутствие высококвалифицированного персонала.

В России и СНГ проводился анализ March Risk Consulting [7]. В исследовании выявлено 29,3% организаций, которые укоренили систему управления рисками.

В то же время, 58,5% организаций находятся на пути запуска. Это свидетельствует нам о том, что превалирует большая доля предприятий с пониманием весомости системы управления рисками.

«Русское общество управления рисками», направленное на создание стандартов в риск-менеджменте появилось в России только в 2003 году. В европейских странах такие организации действуют уже около 40 лет.

Для таких целей, как внедрение системы управления риском утвержден российский национальный стандарт «Менеджмент риска. Методы оценки риска» (ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011) [3]. Содержание стандарта – рекомендации по тому, какой метод оценки риска выбрать, и какой нужен для промышленных предприятий.

Зарубежный опыт управления рисками, а именно американский, основан на таких мерах, как [20]:

- 1) организация квалифицированной службы информации, которая изучает конкурентную среду, потребительский спрос, положение на рынке, приоритетные возможности научно-технического прогресса;

- 2) создание службы прогнозирования, при которой бизнесмен может следить за новыми тенденциями в развитии рынка, также в появлении новинок среди технологий;

- 3) организация производственных мощностей, которая дает возможность остерегаться от потерь из-за резких изменений рыночной конъюнктуры.

Помимо вышеперечисленных мер общего характера прилагают специальные усилия для снижения риска. Например, подробная экспертиза проектов, или для сокращения сроков осуществления проектов передают какую-либо часть инвестиций другим компаниям.

Такие меры, как улучшение распределения ресурсов (сырья, денежных средств, персонала), осуществление качественного маркетинга, подробный анализ и учёт предполагаемых угроз от конкурентной среды, контроль, стимулирование в материальной форме работника в трудовой деятельности – относятся к усилиям определенного характера с целью снижения риска.

Для того чтобы снизить риск потерь в связи с неожиданными потрясениями в сфере экономики и политики, катастрофами экологического характера, стихийных бедствий, необходимо заранее иметь подготовленное ситуационное управление при таких обстоятельствах. Всем менеджерам и работникам компании необходимо знать, что нужно делать в таких ситуациях.

При неожиданных изменениях в законодательстве трудового, хозяйственного и иного законодательства бизнесу необходимо снизить риск неудачных последствий. Для этого производится работа, как по подробному изучению действующих документов, так и по прогнозированию путей их преобразования при помощи работы ученых, работников налоговой инспекции, представителей правоохранительных органов.

Самый популярный метод снижения риска в США – это хеджирование, которое подразумевает под собой защиту от потерь.

Суть хеджирования состоит в том, что на бирже, во время заключения контракта на куплю-продажу товара, участники сделки заблаговременно соглашаются на точное количество товара по заранее определенной цене [26]. Важно заметить, что имеется гарантия на выплату и получение этой суммы, независимо от изменения цен в будущем времени.

Помимо хеджирования в США выделяют такой метод снижения риска, как метод самострахования. Главная задача – благополучно справиться с временными угрозами в финансовой деятельности компании. В данном случае открываются резервные и страховые фонды, которые возмещают непреднамеренные потери. Такие фонды могут создаваться в денежной и натуральной форме, это зависит от цели назначения. Например, на случай покрытия непредвиденных расходов, кредиторской задолженности, расходов по ликвидации хозяйствующего субъекта.

Кроме того, важным условием является распространение страхования только на определенную часть имущества. Данный метод имеет выгоду при небольшом количестве вероятностных потерь (например, большое количество однородных единиц собственности). При этом самострахование применяют большое количество компаний.

1.3 Оценка влияния системы управления рисками на результаты деятельности компаний

Управление рисками включает в себя комплекс процессов по идентификации, анализируванию рисков и решению в плане улучшения положительных и уменьшения негативных последствий с риском.

В отдельных организациях сотрудники вместе выявляют возможные риски, выносят их списком и определяют решение данных проблем для дальнейшего руководства в будущем.

Управление рисками состоит из таких задач, как [11]:

1. Планирование управления рисками, при котором создается план управления рисками. В этом плане содержатся общие подходы к управлению рисками, классификация, способы идентификации и реагирования.

2. Идентификация рисков, где риски выявляются и их характеристика документируется. Также в данную задачу входит планирование реагирования на риски (выход из рисковой ситуации через максимизацию возможностей и минимизацию угроз) и мониторинг (отслеживание новых рисков, контроль над рисками остаточного характера, оценка эффективности управления рисками во время всего проекта).

При документировании всех действий и рисков проще провести анализ по эффективно проведенным действиям. Помимо этого, происходит сохранение раннее полученных знаний, применимых в будущем.

Если вовремя провести нужные действия, то можно снизить плохой эффект, а риск устранить. Поэтому управление рисками в виде бизнес-процесса помогает

нам ускоренно отвечать на любые проектные изменения и вести контроль, видя статистику и отклонения.

При оценке бизнес-риска важным условием является постоянный мониторинг за дебиторской задолженностью, величиной невозвращенного долга самой организации. Мониторинг необходимо осуществлять при помощи официальных данных с достоверными источниками.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики [25], на 2017 год, самая большая дебиторская задолженность имеется у таких видов экономической деятельности, как ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (8 906 780 млн руб.), производство нефтепродуктов (4 039 491 млн руб.), строительство (3 108 864 млн руб.). Это свидетельствует о большом бизнес-риске в перечисленных отраслях и повышении негативных последствий.

Компания «Ernst & Young Global Limited» оценивала развитие системы управление рисками и влияние этой системы на показатели финансового характера [26]. Данная оценка основана на итоговых ответах количественного исследования международного уровня. В этом исследовании производились интервью 576 компаний, и сделан анализ 2750 отчетов благодаря специализированным компаниям аналитического характера.

Исследование показало такие итоговые результаты:

1. По степени развития системы управления рисками, компании с высоким рейтингом на рынке произвели в среднем в два раза больше инструментов управления ключевыми рисками в отличие от компаний, имеющих низкий рейтинг.

2. Показатель прибыли до вычета процентов, амортизации и налогов (ЕБИТДА) у лидирующих организаций выше в три раза по сравнению с компаниями с низким рейтингом. Следует обратить внимание на то, что 20% составляют компании-лидеры, 20% от общего числа составляют организации низкого рейтинга по степени развития системы управления.

3. Финансовые показатели и степень взаимосвязи функций по управлению рисками, внутреннего контроля и соответствия утверждениям законодательства находятся в прямой зависимости.

4. Большое количество компаний, а именно их главные преимущества тесно взаимосвязаны с эффективностью использования технологий.

Среди групп сопоставимых компаний, самые хорошие показатели финансового характера показывают компании с усовершенствованной системой управления рисками. Анализ отражает наличие у данных компаний конкурентного предпочтения.

Предпочтения отражаются в форме увеличения дохода, прибыли до вычета процентов, амортизации и налогов (ЕБИТДА), прибыли до вычета расходов по уплате процентов по долговым обязательствам, налогов и амортизационных отчислений (ЕБИТДА/ЕV) (рисунок 1).

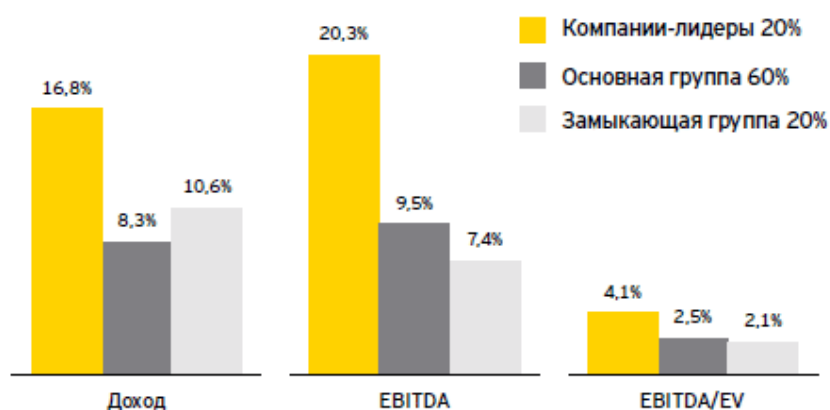


Рисунок 1 – Годовые темпы роста с 2014 по 2017 год

Для результативности компании ориентированы на три направления, взаимосвязанных между собой:

1. Снижение уровня риска. При исполнении наихудшего варианта темп риска может опередить сопротивление ему. Компаниям важно уметь находить преимущественные области риска для того, что управлять ими и искоренять недоработки в аппарате управления. Основными задачами в снижении риска являются: раскрытие значительных рисков, оценка рисков во всей компании с точки зрения эффективности, реализация самых значимых вложений.

2. Сокращение затрат. К примеру преимущества, сокращающие затраты, выступают в такой форме, как: создание центров автоматизации; работа над каче-

ством мониторинга и бизнес-процессов; автоматизация итоговых процедур для минимизации затрат на контроль внутри фирмы; введение модели управления рисками, которая улучшит структуру, отвечающую за затраты; модернизация.

3. Создание добавленной стоимости. Компании хотят достигать улучшения своего бизнеса за счет внутреннего контроля и управления рисками. Данное направление может происходить за счёт определенных задач.

Задачи включают в себя: проведение аналитики для усовершенствования принятия решений и портфеля рисков; качественное проведение контроля в бизнес-процессах, имеющих преимущества; финансирование сэкономленных, через систему управления рисками, ресурсов в стратегическую сферу корпоративных инициатив.

Проверка собственных поставщиков и клиентов – это необходимая комплексная работа для сохранения своих денежных средств и репутации [5]. При претензиях налогового органа к одному из контрагентов соответственно возникает вовлечение неприятностей и у нашей компании. Также проверка необходима с целью недопущения «необоснованной налоговой выгоды», которая возникает за счет недолжной осмотрительности (нарушения у контрагента).

Кроме налоговых рисков возникают и финансовые: доставка неудовлетворительного продукта; несвоевременность в сроках поставки.

Для проверки контрагентов важно придерживаться следующей инструкции:

1. Проверка через официальные сайты на наличие долгов, судебных исков, подлинности паспорта директора (например, ЕГРЮЛ, где важно обращать внимания на отметку о дисквалификации).

2. Проанализировать сайт, рекламу контрагента и сверить с отзывами клиентов о поставщике.

3. Запрос документов у контрагента (паспорт представителя, карточка контрагента, устав, доверенность на представителя, финансовая отчетность, справка о фактическом адресе, приказ о назначении директора).

4. Проверка при помощи ИФНС, налоговый орган может предоставить данные об уплате налогов.

5. Отчет о должной осмотрительности. Данное досье включает в себя подробный анализ контрагента и является доказательством об исполнении требований закона о должной осмотрительности.

Важно обращать внимание на индекс должной осмотрительности, приведенный в официальных источниках [4]. Индекс показывает существование активов, прекративших своё существование, и наличие компании–однодневки.

Анализ индекса должной осмотрительности осуществляется при помощи анализа отчётности, регистрационных сведений и информации о деятельности компании (наличие лицензий, различных проверок).

Обычно данный индекс имеет границы оценки от 1 до 99. Увеличение индекса ведет к высокому риску, то есть организация сформировала свою деятельность не для целей уставного характера.

Осуществляя запрос по должной осмотрительности, на карточке контрагента важно обращать внимание на индикатор. Зеленый свет свидетельствует о низкой опасности контрагента. Желтый свет – о недостаточном доверии к клиенту, важно самостоятельно проанализировать данные о контрагенте. Красный свет говорит о высокой опасности клиента, то есть не рекомендуется сотрудничать с таким контрагентом в связи с возможным мошенничеством или банкротством. Индекс автоматизирован в программном продукте от 1С и Интерфакс– СпаркРиски.

В настоящее время действует закон «Об утверждении требований к идентификации клиентов» от 22.11.2018 г. № 366 [5]. Этот нормативный акт даёт право требовать и получать от клиента информацию для идентификации.

При идентификации контрагента в виде физического лица, необходима следующая информация: реквизиты документа, удостоверяющего личность; адрес регистрации; идентификационный номер налогоплательщика; контактная информация; данные о целях деловых отношений, о финансовом положении, об источниках возникновения денежных средств и доверенность о передаче полномочий представителю клиента.

При идентификации контрагента в виде юридического лица, необходима следующая информация: наименование; организационно-правовая форма; идентифи-

кационный номер налогоплательщика; сведения о государственной регистрации; состав имущества, находящегося в управлении (собственности); код в соответствии с Общероссийским классификатором предприятий; сведения о лицензии на право осуществления деятельности; контактная информация и данные о целях деловых отношений, о финансовом положении, о деловой репутации, об источниках возникновения денежных средств, о целях хозяйственной деятельности.

Таким образом, данный закон дает нам составить полноценное досье клиента для оценки должной осмотрительности.

Выводы по разделу один

Риск связан с фактором неопределенности, который включает в себя причины (источники) и факторы (конкретные обстоятельства) риска.

Вероятность появления отклонений от результата, возможность достижения ожидаемого результата, неуверенность в реализации цели – три элемента, создающие риск.

Механизм управления рисками осуществляет свою деятельность в пять этапов: выявление риска, оценка риска, принятие решения, контроль за риском и оценка результатов.

Оценка риска подразделяется на качественную (определение причин) и количественную оценку. Выделяют следующие методы оценки рисков: аналитический, статистический, метод аналогов и экспертных оценок.

Зарубежный опыт выделил такие методы оценки риска, как сравнение с эталоном и модели вероятностного характера. Отечественный опыт выделил такие методы оценки риска, как метод наблюдения и функциональный анализ.

Управление рисками происходит за счет обоснованного выбора между локализацией, компенсацией, передачей, уклонением и диссипацией рисков.

Главные задачи управления рисками – это создать план по управлению рисками и их идентификация (выявление, документирование всех характеристик).

Для результативности компании ориентированы на такие направления, как снижение уровня риска, сокращение затрат и создание добавленной стоимости.

Проверка собственных поставщиков и клиентов – необходимая комплексная работа для сохранения своих денежных средств и репутации. Важно обращать внимание на индекс должной осмотрительности, показывающий такой фактор риска, как наличие компании–однодневки и существование активов, прекративших своё существование.

2 АНАЛИЗ БИЗНЕС–РИСКОВ ООО «АЙТИСИ»

2.1 Характеристика компании «АйТиСи»

2.1.1 Анализ рынка поставщиков автоматизированных решений

Рынок аналитики – это автоматизированные решения систем управления предприятия, связанные с ИТ–инфраструктурой, комплексными инженерными решениями, кибербезопасностью и решениями Microsoft.

В настоящее время рынок аналитики возвращается к докризисным объемам (рисунок 2) [27].

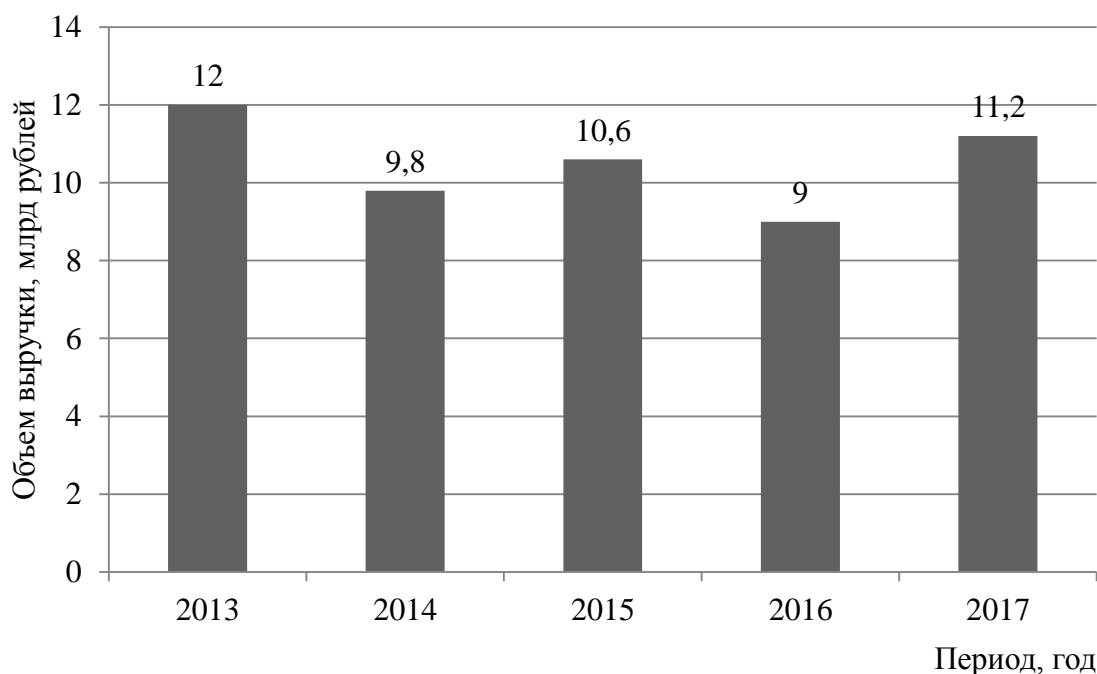


Рисунок 2 – Динамика выручки топ-15 поставщиков решений

В 2017 году совокупная выручка пятнадцати самых приоритетных компаний, в сфере автоматизированных решений, составляет 11,2 млрд рублей. Это на 24% выше по сравнению с предыдущим периодом.

Данный рост связан с такими причинами, как:

1) сознательное отношение бизнеса к накопленным данным – компании стремятся эффективно использовать данные для решения задач (сокращение затрат, прогноз развития, получение отчетности);

2) новые технологии, приводящие к росту проектов с технологией интернета.

Крупнейшие российские поставщики автоматизированных решений представлены ниже (таблица 5) [28].

Таблица 5 – Крупнейшие поставщики решений для анализа данных в России

В тысячах рублей

Название организации	Город	Выручка по проектам, год	
		2017	2016
GlowByte	Москва	2 193 917	1 450 000
Softline	Москва	1 930 629	1 661 471
Техносерв	Москва	1 525 497	–
Крок	Москва	1 377 945	1 308 708
Сапран	Москва	905 906	568 285
АйТеко	Москва	513 480	252 030
Барс Групп	Казань	386 256	331 986
Диасофт	Москва	365 973	261 187
Форсайт	Москва	313 325	60 431
Navicon	Москва	312 871	105 000

Вышеперечисленные поставщики имеют динамику роста в 2017 году, по сравнению с предыдущим периодом. Данная динамика основана на трех приоритетных принципах: качество услуг, поддержка долгосрочных отношений с контрагентами и развитие при помощи внутреннего роста специалистов.

Внедрение программных продуктов происходит на определенном программном обеспечении. Например, базы SAP, 1С, Oracle, Galaktika и т.д.

В настоящее время в среде информационных технологий, популярным внедрением является Enterprise Resource Planning (далее ERP), которое представляет собой планирование ресурсов предприятия.

Согласно исследованию консалтинговой компании Panorama [29], в 2018 году был проведен всемирный опрос 237 организаций. Установлено, что приоритетными ERP-инструментами являются решения Oracle (применение 16% респондентами) и SAP (15%).

Согласно исследованию IDC Russia [28], продуктами-лидерами на отечественном рынке являются программные ERP-решения российской фирмы «1С» и немецкой компании «SAP».

По итогам 2017 года темп роста выручки от продаж у «1С» составил 16% и у компании «SAP» 33%, рост объемов продаж 13% и 30% соответственно. Таким образом, несмотря на популярность «1С», главным лидером остается немецкое решение.

За последние пять лет стабильно увеличивается доля рынка ERP в России, что свидетельствует об удовлетворительных будущих прогнозах (рисунок 3) [29].

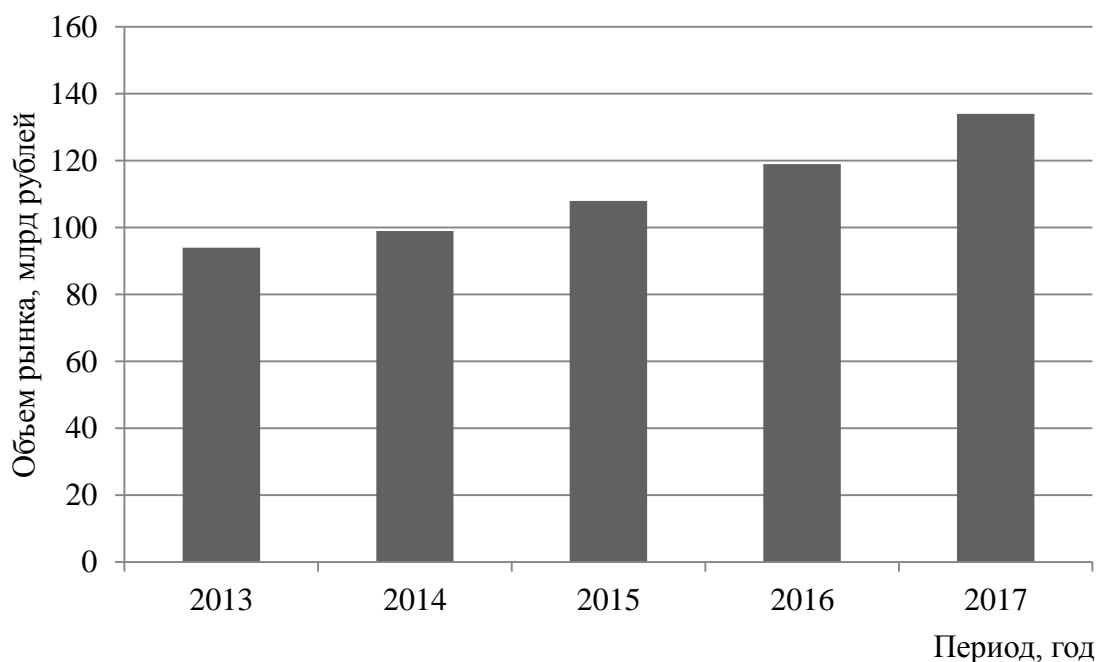


Рисунок 3 – Динамика роста объема рынка ERP

Согласно данным аналитического центра TAdviser за 2017 год [27], отечественные компании склонны к импортозамещению: выбирают российские ERP–системы для реализации новых проектов и перехода с внедрённых программ.

Кроме того, большинство фирм стремятся к сокращению операционных издержек и поэтому переходят на «облачные» ERP–системы с целью экономии денежных средств.

Мировой рост рынка ERP связан с цифровизацией бизнес–процессов (внедрение электронной подписи и документооборота, внедрение интернета вещей), и автоматизацией стандартизированных операций путем кадрового «голода». Кроме того, изменилась компетентность заказчиков: современные руководители стремятся применить программное обеспечение как инструмент, который поможет отладить бизнес-процессы без кардинальных изменений.

2.1.2 Описание деятельности компании «АйТиСи»

Фирма «1С» эффективно продвигает свою продукцию при помощи франчайзинга. Приоритетные компании имеют сертификат соответствия системы

управления качеством международному стандарту ISO 9001:2015 и статус Центра Реальной Автоматизации [2].

На территории города Челябинска ведут свою деятельность на базе 1С 39 компаний [30]. Рассмотрим самых крупных игроков этого рынка (таблица 6).

Таблица 6 – Крупные игроки рынка на базе 1С

Название	Наличие ISO	Наличие статуса Центра Реальной Автоматизации
1С:Первый Бит	+	+
1С–Рарус	+	+
Автоматизация бизнеса		+
Микос		+
1С:Франчайзи ЛИНК–СЕРВИС		+
Компания «Сканд»	+	

Окончание таблицы 6

Название	Наличие ISO	Наличие статуса Центра Реальной Автоматизации
АДЕКС		+
АйТиСи		
Миг–сервис		
Софт–Релиз		

Компания «АйТиСи» входит в франчайзинговую сеть и ведет свою работу на базе 1С с 01.08.2015 как микропредприятие на упрощенной системе налогообложения (УСН).

В 2016 году получен статус официального партнера 1С. Специалисты компании прошли обучение и сертификацию, что позволяет максимально повысить ка-

чество оказываемых услуг, оперативно решить спектр задач по автоматизации управления и учета на предприятии.

Основным видом деятельности компании является разработка компьютерного программного обеспечения. Дополнительный вид деятельности – это ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования [31].

География присутствия – город Челябинск, ул. Елькина, д. 112 Бизнес-центр «Партнер», оф. 457.

Ассортимент компании: подключение к ЕГАИС и информация об обновлениях программных продуктов.

Организационно-правовая форма компании – общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Цель ООО «АйТиСи» заключается в увеличении эффективности бизнес-процессов в результате внедрения того или иного программного инструмента. Это значит, что компания склонна к применению защиты внедряемых компонентов на уровне доработок к существующим программам 1С в виде защиты своих технологических процессов как полезной модели.

Миссия компании: «Наша цель – эффективная работа информационных систем, где мы используем современные технологии. Мы организуем стабильную ИТ-инфраструктуру и оптимизируем бизнес-процессы наших клиентов для их роста и развития. Эффективность, оптимизация, качество» [31].

Политика компании – это построение обоюдовыгодного сотрудничества, создание индивидуальных решений, поддержка актуального состояния ИТ инфраструктуры, сокращение затрат благодаря внедряемым инструментам.

Задача ИТ-инфраструктуры компании – максимально упростить работу и повысить эффективность в решении каждой задачи. Для этого информационные технологии, стоящие на вооружении в организации, должны быть максимально отлажены, настроены и понятны каждому пользователю.

Организационная структура компании «АйТиСи» представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Организационная структура компании «АйТиСи»

Партнерские отношения выделены на рисунке 4 как самостоятельная ветвь структуры компании для изображения и обозначения связи с сетью франчайзинга, поскольку партнерские взаимоотношения внутри сети франчайзинга являются неотъемлемой частью роста и продвижения партнера 1С как в региональной сети, на уровне субъекта, так и на уровне страны.

Обозначенная структура свидетельствует о наличии взаимосвязи между отделами. Это является как преимуществом, так и недостатком.

С одной стороны, это оптимизирует работу компании, создавая при этом оптимальные бизнес-процессы между отделами, с другой стороны это ставит отделы во взаимозависимость друг от друга. Так, если отдел консалтинга будет отставать в своей работе от отдела продаж, то будет создаваться структурный дисбаланс в потоке работы с клиентами, и компания не будет успевать обслуживать клиентов согласно своей политике и своей миссии.

Технология компании состоит в посредничестве, так как происходит покупка программного обеспечения у разработчика по ценам оптовым и продажа потребителям по ценам розницы.

2.1.3 Краткая финансовая диагностика компании «АйТиСи»

Для объективной картины финансового состояния компании необходимо провести краткую финансовую диагностику. В данную диагностику входит анализ показателей рентабельности, ликвидности и оборачиваемости.

Расчёт произведен на основе бухгалтерского баланса, данные отражены в Приложении А (таблица А.1).

Показатели рентабельности рассчитаны по чистой прибыли, кроме рентабельности продаж (расчет по прибыли от продаж). Рассмотрим подробнее показатели рентабельности (таблица 7).

Таблица 7 – Показатели рентабельности компании «АйТиСи»

Показатель, %	В процентах	
	Период, год	
	2017	2016
Рентабельность продаж	0,37	1,48
Рентабельность собственного капитала	-36,36	-19,31
Рентабельность продукции	0,47	0,27
Рентабельность совокупного капитала	8,92	1,73

Показатель рентабельности продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности. Показывает, сколько получено прибыли с 1 рубля продаж. В 2016 году с каждого рубля продаж получено 1,48 копеек прибыли. В следующем периоде с каждого рубля продаж получена 0,37 копеек прибыли. Можно сделать вывод, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом рентабельность продаж уменьшилась на 1,12%, что свидетельствует о сокращении доли прибыли в выручке.

Собственный капитал в компании имеет отрицательную величину, следовательно, корректный расчёт рентабельности собственного капитала невозможен.

Наблюдается значительное увеличение рентабельности совокупного капитала на 7,19% в 2017 году, что свидетельствует об увеличении прибыли, получаемой с единицы стоимости активов.

Показатель рентабельности продукции показывает уровень прибыли, приходящий на 1 рубль затраченных средств на производство и реализацию продукции. За 2016 год рентабельность затрат равна 0,27%. Каждый рубль затрат приносил 0,27 копеек прибыли. За 2017 год рентабельность затрат составила 0,47%, что на 0,2% выше, чем в 2016 году. Показатель понижается, то есть повышается эффективность в управлении предприятием и вложений в основное производство.

Рассчитывая показатели ликвидности, дополнительно определен чистый оборотный капитал для характеристики свободного капитала от обязательств. Рассмотрим ликвидность компании (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели ликвидности компании «АйТиси»

Показатели	Период, год		Нормативное значение
	2017	2016	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,72	0,25 - 0,30
Коэффициент быстрой ликвидности	0,57	1,05	0,8 – 1
Коэффициент текущей ликвидности	0,64	1,10	1,5 – 2
Чистый оборотный капитал	-156	24	

Значение показателя коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что в 2016 году 72% и в 2017 году 6% краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными активами. Данный коэффициент выше нормы в 2016 году, что свидетельствует о неэффективной стратегии управления финансовыми ресурсами. Денежные средства не принимают участия в производственном процессе, большая часть капитала отвлекается на формирование непродуктивных активов.

В 2017 году коэффициент ниже нормы, что говорит о невозможности погасить текущую задолженность исключительно имеющимися в наличии денежными средствами или их эквивалентами на определенный момент времени.

Значение коэффициента быстрой ликвидности означает, что 105% в 2016 году, 57% в 2017 году краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными и быстро реализованными активами. Данный коэффициент в 2016 году находится

чуть выше диапазона нормального значения – это говорит о покрытии краткосрочных обязательств и отсутствии риска потери платежеспособности. В следующем периоде коэффициент стал ниже нормы, значит ликвидные активы предприятия не покрывают краткосрочные обязательства, также существует риск потери платежеспособности.

Значение коэффициента текущей ликвидности означает, что 110% в 2016 году, 64% в 2017 году текущих (краткосрочных) обязательств погашались за счёт оборотных активов. При этом в каждом анализируемом годе коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения. Это свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Чистый оборотный капитал характеризует величину оборотного капитала свободного от краткосрочных обязательств. В 2017 году по сравнению с прошлым годом показатель уменьшился. Таким образом, ликвидность предприятия и кредитоспособность снизились.

Деловую активность компании отражают показатели оборачиваемости, а именно коэффициенты оборачиваемости и их периоды. Данные для расчётов отражены в Приложении А (таблица А.2).

Рассчитаем показатели оборачиваемости компании «АйТиСи» (таблица 9).

Таблица 9 – Расчет показателей деловой активности ООО «АйТиСи»

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-77,92	-73,38
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	16,38	6,04
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	34,17	15,05
Коэффициент оборачиваемости запасов	233,77	15,79
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача)	19,12	6,58
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	53,30	44,89
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	22,28	60,48

Период оборачиваемости дебиторской задолженности	10,68	24,25
Период оборачиваемости запасов	1,56	23,12
Период оборачиваемости активов	19,09	55,50

В 2016 и 2017 гг. коэффициент оборачиваемости собственного капитала отрицательный, так как среднегодовое значение собственного капитала меньше нуля. В связи с этим адекватно оценить значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала не представляется возможным.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 г. составил 6,04; период оборачиваемости 60,48 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости равен 16,38; период оборачиваемости 22,28 дней. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличивается, а значит, срок погашения долгов предприятия снижается. Основным поставщиком организации является компания 1С. Взаимодействие с кредитором носит регулярный и стандартизированный характер. Поставщик в каком-то смысле является монополистом, следовательно, может диктовать условия оплаты за поставленные услуги и продукты своим покупателям.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 15,05; период оборачиваемости 24,25 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 34,17; период 10,68 дней. В данном периоде, по сравнению с предыдущим коэффициент оборачиваемости увеличился. Формально эти цифры показывают увеличение скорости оборота дебиторской задолженности, то есть компания быстрее получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей. На самом деле ситуация гораздо хуже. Ежеквартальную отчетность найти не удалось. Следовательно, для анализа в нашем распоряжении есть годовая отчетность за 2 года. Специфика сферы деятельности компании такова, что к концу года и завершению финансового периода большая часть клиентов все-таки старается рассчитаться. Поэтому формально в отчетности мы видим низкие показатели по дебиторской задолженности, а на са-

мом деле, если бы была более точная динамика изменения показателя в течение года, то ситуация была бы иная. А так мы на основе данных отчетности рассчитываем показатели оборачиваемости дебиторской задолженности и, таким образом, делаем вывод, что у нас положительная динамика и период оборота дебиторской задолженности сокращается. Далее в работе будут использованы другие методы анализа, которые позволят выявить возможные причины высокого уровня дебиторской задолженности.

Продолжим анализ деловой активности организации. Сравним коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Благоприятным считается условие, где коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности превышает коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. При сравнении периода оборачиваемости, наилучшее условие – превышение периода оборачиваемости кредиторской задолженности над периодом оборачиваемости дебиторской задолженности.

За 2016 и 2017 гг. предприятие своевременно погашает кредиторскую задолженность, а также предприятию своевременно погашают дебиторскую. Также существует большая вероятность того, что покупатель не будет задерживать соответствующую оплату.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 г. составил 15,79; период оборачиваемости 23,12 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости запасов составил 233,77; период оборачиваемости 1,56 дней. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент оборачиваемости запасов увеличивается, что свидетельствует о положительной тенденции, так как происходит ускорение оборачиваемости средств в запасах. В 2017 гг. происходит увеличение деловой активности, так как продолжительность оборота стала ниже на 21,56 дней по сравнению с 2016 г.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости активов составил 6,58; период оборачиваемости равен 55,50 дням. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости активов составил 19,12; период оборачиваемости сократился до 19,09 дней. Здесь наблюдается положительный прирост, капитал оборачивается быстрее и каждый рубль актива приносит больше выручки.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств в 2016 г. составил 1 44,89. В следующем периоде коэффициент оборачиваемости активов составил 53,30. Здесь наблюдается повышение коэффициента оборачиваемости, что является отрицательным признаком (нам требуется больше дней для оборота денежных средств).

2.2 Применение методов оценки бизнес–риска в работе с контрагентами

2.2.1 Характеристика крупных клиентов компании «АйТиСи»

ООО «АйТиСи» обслуживает 63 клиента. В работе для анализа бизнес–рисков, связанных с деятельностью наших клиентов, рассмотрим три самых крупных предприятия из числа клиентов. Эти компании работают в пищевой, промышленной и строительной отраслях.

Первый клиент – ООО МПК «Ромкор». Это крупнейшая мясоперерабатывающая корпорация на Южном Урале, выпускающая продукты мясопереработки и полуфабрикатов.

ООО МПК «Ромкор» является одним из первых мясоперерабатывающих предприятий на Урале. Основная цель – гарантировать потребителям безопасность продукции.

Благодаря оснащенности австрийской и немецкой техникой производитель мяса входит в тройку высококлассно оборудованных предприятий Челябинской области. Это позволяет использовать самые прогрессивные методы в данной сфере [32].

Второй крупный клиент – это предприятие «ЧТЗ-Уралтрак».

Челябинский тракторный завод – промышленное объединение по производству и продаже широкой гаммы колесной и гусеничной дорожно-строительной техники (бульдозеров, трубоукладчиков, фронтальных погрузчиков), запасных частей и прочей высокотехнологичной машиностроительной продукции.

Потребителями продукции ЧТЗ являются тысячи предприятий России, стран СНГ и дальнего зарубежья различных отраслей деятельности, таких как нефтегазовая, горнорудная, также государственные министерства различных стран.

Производственный потенциал завода обеспечивает полный технологический цикл создания инженерных машин: от заготовки до сборки и испытания.

На ЧТЗ широко используются современные технологии: термообработка в среде инертных газов, листогибка, механообработка на станках и обрабатывающих центрах, роботизированная сварка, плазменная, лазерная резка металла.

Подразделения завода используют оборудование ведущих станкостроительных заводов России, СНГ, Германии, Чехии, Австрии, Швейцарии [33].

Еще одна компания, которую мы будем исследовать в работе – это ООО СК «Высотник». Компания работает на строительном рынке города Челябинска и Челябинской области с 1989 года, осуществляя панельное и кирпичное домостроение, а также строительство промышленных объектов, административно бытовых зданий и иных объектов соцкультбыта [34].

Строительная компания осуществляет функции инвестора, строительного подрядчика и заказчика, выполняет отделочные работы, сантехнические, электромонтажные, дорожные работы, разработку дизайнерских проектов и благоустройство территорий. Для развития своей производственной базы создан мощный комплекс, включающий в себя цеха с современным станочным парком по подготовке строительного производства.

2.2.2 Методика оценки бизнес–риска предприятия по рейтингу

Для оценки бизнес-риска компании «АйТиСи» взята экспертная методика рейтинга предприятий [11].

Выставление оценок производится по определенной шкале. В нашем случае разработана шкала оценок от 0 до 10 баллов. При помощи данной шкалы возможно более точно оценить каждый показатель, так как имеется средний размах у данной оценки по сравнению с разбалловкой от 0 до 5 и от 0 до 100 баллов (рисунок 5).

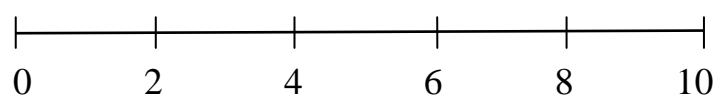


Рисунок 5 – Шкала оценок

Шкала представляет собой универсальный вид, в ней существует минимальное и максимальное значение оценки показателей.

При помощи данной шкалы выявляется то, какие баллы можно выставить в рамках компании. Раскроем значение выставляющихся баллов:

- 1) от 0 до 2 баллов – низкая оценка показателя;
- 2) от 2 до 4 баллов – оценка ниже среднего;
- 3) от 4 до 6 баллов – средняя оценка показателя;
- 4) от 6 до 8 баллов – оценка выше среднего;
- 5) от 8 до 10 баллов – высокая оценка показателя.

В настоящий момент в ООО «АйТиСи» обслуживаются 63 клиента. Было выбрано три крупных контрагента из пищевой, промышленной и строительной отраслей. Это ООО МПК «Ромкор», ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и ООО СК «Высотник».

Согласно методике оценки бизнес-риска по рейтингу, произведено выставление баллов каждой компании по определенным критериям - качество управления, положение на рынке и деловая репутация. Определение оценки происходит при помощи поиска достоверных данных и их оценивания (таблица 10).

Таблица 10 – Оценка уровня бизнес-риска предприятия

Показатель	Весовые коэффициенты	Баллы компаний (от 1 до 10)		
		ООО МПК «Ромкор»	ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК»	ООО СК «Высотник»
	0,425	Качество управления		
Акционеры/ владельцы бизнеса	0,200			
Основные акционеры	0,075	3	5	3
Прозрачность	0,050	5	5	5
Стабильность	0,025	10	1	10
Участие в ФПГ	0,050	5	5	4
Менеджмент	0,175			
Уровень классификации	0,025	6	9	10

Стабильность руководства	0,075	10	5	10
Связь с политическими структурами	0,025	5	8	7
Конфликты	0,050	3	1	2
Открытость	0,050			
Наличие международной отчетности	0,025	0	0	0
Аудит	0,025	5	5	0
	0,375	Положение на рынке		
Срок работы	0,025	10	10	10
Место в рейтингах	0,075	9	10	4
Диверсификация бизнеса	0,050	7	10	6
Направление развития	0,025	3	3	6
Отраслевой риск	0,050	1	5	1
Рыночная продуктовая ниша	0,075	6	10	5
Степень конкуренции в отрасли	0,050	1	0	5
Технологическое состояние	0,025	7	7	1

Окончание таблицы 10

Показатель	Весовые коэффициенты	Баллы компаний (от 1 до 10)		
		ООО МПК «Ромкор»	ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК»	ООО СК «Высотник»
	0,200	Деловая репутация		
Рейтинги	0,075	6	6	4
Деловая репутация руководителей	0,050	7	0	5
Публикации в прессе	0,025	5	3	0
Внешнее финансирование	0,050	0	5	0

Рассмотрим подробнее и обоснуем оценку каждого показателя у всех трех клиентов.

ООО МПК «Ромкор» имеет одного учредителя, который является физическим лицом [37]. При этом данный учредитель недостаточно известен, но имеет хорошую репутацию, соответственно, показатель «основные акционеры» можно оценить в 3 балла.

В компании отсутствует раскрытая отчетность и информация о реальных собственниках. Вся документация опубликована неофициально [38]. Таким образом, оценить показатель «прозрачность» можно в 5 баллов.

Стабильность предприятия «Ромкор» оценена в 10 баллов. Смена директора произошла только в 2011 году, за последние 5 лет отсутствуют изменения в структуре [37].

Участие в финансовых промышленных группах (далее ФПГ) у компании оценивается в 5 баллов. Компания обслуживается Сбербанком России. Учредитель имеет также компанию ООО «АКБ ИТ» – это рекламное агентство и информационно-технологические услуги [32].

Уровень квалификации равен 6 баллам. Директор Дмитрий Мясников окончил высшее военное училище, его стаж работы на руководящих должностях – 25 лет. В пищевой отрасли Мясников работает с 2008 года, он внес большой вклад в развитие предприятия «Ромкор». Компания неоднократно награждалась медалями на всероссийских выставках агродостижений [38].

Стабильность руководства равна 10 баллам: отсутствуют изменения в составе руководства в течение последних двух лет. Директор работает с 2008 года, финансовый директор с 2012 года [37].

Директор является депутатом Единой России, данная партия связана с лояльными правительству структурами [38]. Связь с политическими структурами средняя, то есть показатель можно оценить в 5 баллов.

Предприятие «Ромкор» имеет 26 судебных дел, из них 10 дел в роли ответчика на сумму более 1 млн рублей [38]. Показатель «конфликты» равен 3 баллам.

Наличие международной отчетности оценена в 0 баллов, компания использует только бухгалтерскую финансовую отчетность.

Аудит предприятия проводила швейцарская компания «SGS», не входящая в большую четверку, но являющаяся средним западным аудитором [38]. Показатель равен 5 баллам.

Компания основана в 2000 году, опыт более 7 лет. Показатель «срок работы» равен 10 баллам.

ООО «Ромкор» в Российской Федерации занимает 10 место по выручке среди компаний в мясоперерабатывающей области [35], следовательно, это ведущая компания с оценкой в 9 баллов.

Компания концентрируется только на мясной продукции, при этом осуществляется продажа франшизы, то есть увеличивается рынок сбыта. При этом у самого учредителя имеются компании по IT-услугам, строительству судов и сдаче недвижимости. Поэтому показатель «диверсификация бизнеса» оценивается в 7 баллов.

Мясную отрасль с трудом можно признать привлекательной, так как отмечается высокое падение спроса на мясные продукты в период Великого поста. Также неразвита транспортно-логистическая инфраструктура и остро встает проблема хранения и доставки мяса [36]. Таким образом, отраслевой риск считается высоким и оценивается в 1 балл.

Чистая прибыль снижается к 2017 году, что свидетельствует о спаде и оценке в 3 балла по показателю «направление развития» (таблица 11).

Таблица 11 – Значение чистой прибыли компании «Ромкор»

Показатель	Период, год		
	2017	2016	2015
Чистая прибыль	42 657 000	43 152 000	53 891 000

В рублях

Рыночная продуктовая ниша значительная, так как предприятие имеет 12 дополнительных видов деятельности по мясной продукции [32]. Кроме того, в 2015

году открылся новый свинокомплекс, поэтому показатель рыночной ниши можно оценить в 6 баллов.

ООО МПК «Ромкор» занимает 10 место в рейтинге по выручке среди компаний по производству мяса [35], то есть высокая конкуренция оценивается в 1 балл по показателю «степень конкуренции в отрасли».

Технологическое состояние предприятия равно 7 баллам, так как происходит модернизация основных средств. В 2013 году открыта площадка в Коркино, в 2015 году открылся новый свинокомплекс, а также в 2016 году открыт новый склад [38]. Кроме того, в 2017 году, согласно отчету о движении денежных средств, основные средства уменьшились в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов.

По показателю «рейтинг» компания оценивается в 6 баллов. «Ромкор» занимает 10 место по выручке среди предприятий по производству мяса [35].

Деловая репутация руководителей равна 7 баллам. Руководитель предприятия является депутатом Единой России, имеющий положительную репутацию согласно СМИ [32].

Информационный фон компании носит нейтральный характер и оценивается в 5 баллов. В 2015 году открылся новый свинокомплекс, получен международный сертификата качества и разработан усовершенствованный дизайн продукции. В 2016 году произошел пожар в цехе, а также были найдены токсины в продукции.

В следующем периоде возникло административное правонарушение, а именно не разработаны и не утверждены предельно допустимые концентрации загрязняющих веществ в воздухе населенных пунктов [38].

ООО МПК «Ромкор» по показателю «внешнее финансирование» имеет 0 баллов. Это связано с наличием одного учредителя, являющегося физическим лицом и отсутствием акционеров [37].

Рассмотрим предприятие ООО «ЧТЗ-Уралтрак». Оно имеет 9 учредителей, из них контрольный пакет у АО «Уралвагонзавод», спонсируемый государственной

корпорацией «Ростех» [39]. Соответственно, показатель «основные акционеры» можно оценить в 5 баллов.

В компании отсутствует раскрытая отчетность и информация о реальных собственниках. Вся документация опубликована неофициально [40]. Таким образом, оценить показатель «прозрачность» можно в 5 баллов.

Стабильность предприятия «Ромкор» оценена в 1 балл. В 2015 году появился учредитель с долей в 17,33%, в 2017 появился учредитель с долей в 15,75%, а также в 2017 году сменился генеральный директор [39].

Участие в ФПГ у ООО «ЧТЗ-Уралтрак» оценивается в 5 баллов. Компания обслуживается Сбербанком России. Помимо основной деятельности существует еще 92 вида работ не в сфере тракторной техники (аренда и лизинг цехов, деятельность больничных организаций, издание газет и т.д.) [41]. Стоит отметить, что учредителями являются акционерные общества в сфере тракторной техники.

Уровень квалификации равен 9 баллам. Генеральный директор Петр Переведенцев имеет опыт работы директора более 20 лет, образование техническое по специальности инженер-технолог [33].

Стабильность руководства равна 5 баллам. За два года произошла смена генерального директора, а именно в 2017 году [39]. При этом отсутствуют вакансии на управляющие должности.

Связь с политическими структурами оценивается в 8 баллов, так как директор в 2007 году являлся депутатом городской Думы Дзержинска. Сейчас не связан с политическими структурами. Учредители также не связаны с политикой [41].

Предприятие «ЧТЗ-Уралтрак» имеет 985 судебных дел, из них 714 дел в роли ответчика на сумму 4 млрд. с газовой компанией «Новатэк» и местными компаниями, являющимися акционерными обществами и обществами с ограниченной ответственностью [33]. Таким образом, показатель «конфликты» равен 1 баллу.

Показатель «наличие международной отчетности» оценен в 0 баллов, компания использует только бухгалтерскую финансовую отчетность.

Аудит предприятия проводила компания ООО «ФинЭкспертиза», не входящая в большую четверку, но являющаяся международной аудиторско-консалтинговой сетью [40]. Данный показатель можно оценить в 5 баллов.

Компания основана в 2000 году, то есть опыт более 7 лет и показатель «срок работы» равен 10 баллам.

ООО «ЧТЗ-Уралтрак» в Российской Федерации занимает 4 место по выручке среди компаний в промышленной области [35]. Таким образом, это ведущая компания с оценкой в 10 баллов.

Компания имеет помимо основной деятельности 92 вида работ не в сфере тракторной техники (аренда и лизинг цехов, издание газет и др.). В 2018 освоена новая техника - бульдозер девятого тягового класса, разработка минного трала, новый трактор с гидростатическим приводом. В 2019 году разработали образец сборки новой модели крана-трубоукладчика TP20. Кроме того происходит расширение сбыта в Монголию [41]. Таким образом, показатель «диверсификация бизнеса» оценивается в 10 баллов.

В промышленной отрасли существуют такие риски как структурный (барьеры вхождения в отрасль, внутриотраслевая конкуренция, экспорт и импорт в отрасли) и систематический (уровень колебаний или отклонения, в результатах деятельности отрасли по отношению к результатам деятельности рынка или всей экономики) [36]. Показатель «отраслевой риск» можно оценить в 5 баллов.

Чистая прибыль отрицательная, также наблюдается рост убытков из-за больших коммерческих и управленческих расходов. Такая тенденция свидетельствует о спаде в деятельности компании. Следовательно, выставим оценку в 3 балла по показателю «направление развития» (таблица 12).

Таблица 12 – Значение чистой прибыли компании «ЧТЗ-Уралтрак»

Показатель	Период, год		
	2017	2016	2015
Чистая прибыль	- 1 245 957 000	- 100 698 000	- 140 261 000

В рублях

Рыночная продуктовая ниша значительная, ее можно оценить в 10 баллов. В 2018 году освоена новая техника - бульдозер 9 тягового класса, разработан минный трал и новый трактор с гидростатическим приводом. В 2019 году разработан образец сборки новой модели крана-трубоукладчика [41].

ООО «ЧТЗ-Уралтрак» занимает 4 место в рейтинге по выручке среди компаний по промышленной деятельности [35], то есть высокая конкуренция оценивается в 0 баллов по показателю «степень конкуренции в отрасли».

Технологическое состояние предприятия равно 7 баллам. Созданы новые обрабатывающие центры из Германии, предназначенные для изготовления корпусных изделий для современных дизелей [41].

По показателю «рейтинг» компания имеет 6 баллов. Предприятие занимает 4 место по выручке среди предприятий промышленного производства [35].

Деловая репутация руководителей равна 0 баллам. В состав правления входил Семен Млодик – обвиняемый в мошенничестве и отмывании денег на сумму, равную 273 млн рублям [41].

Информация в прессе носит в основном негативный характер - мошенничество бывшего генерального директора Семена Млодика, Платонова который вывел все активы не расплатившись с кредиторами, протесты работников из-за невыплаты з/п в 2015 году. При этом имеется информация о разработках новых продукций, поставках крупным компаниям [41]. Показатель «публикации в прессе» оценивается в 3 балла.

Наличие контрольного пакета акций у АО «Уралвагонзавод», спонсируемый государством, оценивается в 5 баллов по внешнему финансированию [42].

Проведем оценку бизнес-риска ООО СК «Высотник». Оно имеет несколько учредителей, являющимися физическими лицами. Генеральный директор занимает 58 место в рейтинге «Челябинские персоналии», 43 место в рейтинге «Бизнес» и 4 место в рейтинге «Генеральный директор» [34]. Соответственно, показатель «основные акционеры» можно оценить в 3 балла.

В компании отсутствует раскрытая отчетность и информация о реальных собственниках. Вся документация опубликована неофициально [43]. Таким образом, оценить показатель «прозрачность» можно в 5 баллов.

Стабильность предприятия «Высотник» оценена в 10 баллов. Отсутствует смена генерального директора и главного бухгалтера с 2002 года [34].

Участие в ФПГ компании оценивается в 4 балла. «Высотник» обслуживается банком «Снежинский». Для строительства жилого имущества компании предоставляются в аренду башенные краны от ООО «Спецподрядстрой» [44].

Уровень квалификации руководства компании равен 10 баллов из 10 возможных. Генеральный директор Бессолицын Павел Андреевич имеет образование в сфере промышленного и гражданского строительства [43]. Согласно СМИ, на рынке строительства с конца 80-х годов.

Стабильность руководства равна 10 баллам. С 2002 года отсутствует смена директора и главного бухгалтера [45]. Помимо этого нет выложенных вакансий управленцев в компании - отсутствие текучки.

Связь с политическими структурами оценивается в 7 баллов. Директор зарегистрирован в 2005 году в кандидаты в депутаты Законодательного собрания Челябинской области как новичок, но не был избран [45].

Предприятие «Высотник» имеет 44 судебных дела, из них 22 в роли ответчика на сумму 53 млн., среди них ПАО «Челябэнергосбыт», Администрация Магнитогорска и Челябинска, АО «Горэлектросеть» [34]. Таким образом, показатель «конфликты» равен 2 баллам.

Показатель «наличие международной отчетности» оценен в 0 баллов, компания использует только бухгалтерскую финансовую отчетность.

Компания основана в 2002 году, поэтому срок работы равен 10 баллам.

ООО СК «Высотник» в Российской Федерации занимает 183 место по выручке среди компаний в строительной области [35]. Таким образом, это средняя компания с оценкой в 4 балла.

Компания сконцентрирована на строительстве, покупке и продаже собственности. Учредители имеют дополнительно медицинский центр [43]. Таким образом, показатель «диверсификация бизнеса» оценивается в 6 баллов.

Чистая прибыль увеличивается за счет уменьшения прочих расходов и процентов к уплате. Такая тенденция свидетельствует о росте показателей деятельности компании и соответствует оценке в 6 баллов по показателю «направление развития» (таблица 13).

Таблица 13 – Значение чистой прибыли компании «Высотник»

Показатель	Период, год		
	2017	2016	2015
Чистая прибыль	1 924 000	1 302 000	1 202 000

Рискообразующие факторы присутствуют во всех основных ресурсах строительной отрасли. Предметы труда (сырья, материалов, энергоресурсов), основные производственные фонды, инвестиции в основной капитал, «живой» труд – это всё характеризуются наличием риска [36]. Таким образом, показатель «отраслевой риск» можно оценить в 1 балл. Данная оценка характеризует высокой степенью риска.

Рыночная продуктовая ниша стабильная, ее можно оценить в 5 баллов. Помимо строительства компания занимается покупкой и продажей собственности. Рынок сбыта – Челябинск и Магнитогорск [45].

ООО СК «Высотник» занимает 183 место по выручке среди компаний в строительной области [36]. Уровень конкуренции в отрасли можно оценить как средний, что соответствует оценке в 5 баллов по показателю «степень конкуренции в отрасли».

Технологическое состояние компании «Высотник» оценено в 1 балл. Платежи в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов за последние два года равны 0 [34].

По показателю «рейтинг» компания имеет 4 балла. Предприятие по выручке занимает 183 место среди предприятий по строительному производству [35].

Деловая репутация руководителей равна 5 баллам, так как руководители не имеют широкую известность в СМИ и региональном обществе. Однако, фактов, порочащих их репутацию выявлено не было.

В СМИ о самой компании освещены только негативные моменты – это митинги и потасовки с жителями [45]. Показатель «публикации в прессе» оценивается в 0 баллов.

ООО СК «Высотник» по показателю «внешнее финансирование» имеет 0 баллов. Это связано с отсутствием признаков внешнего фондирования [46].

Проведя оценку бизнес-риска каждого предприятия, необходимо определить уровень бизнес-рисков. Для того чтобы рассчитать риск каждого клиента, нужно просуммировать все баллы с учетом весовых коэффициентов и разделить на максимальный балл. В данной методике, чем меньше полученное значение, тем выше риск, и соответственно наоборот.

Компания ООО МПК «РОМКОР» имеет риск, равный 53%. Такое значение находится в зоне высокого риска.

Промышленная компания ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» содержит в себе бизнес-риск, равный 54%. Данное значение соответствует высокой степени риска.

Строительная компания ООО СК «ВЫСОТНИК» имеет высокий риск, он равен 45%.

Таким образом, проведенный анализ бизнес-риска, основанный на экспертных оценках, показывает наличие высокой степени риска у всех трех исследуемых компаний.

Для проведения дальнейшего анализа бизнес-рисков контрагентов компании «АйТиСи» и их сравнения между собой, необходимо произвести оценку при помощи статистических методов.

2.2.3 Статистическая методика оценки бизнес-рисков

Для анализа бизнес–рисков клиентов воспользуемся статистическими методами.

Статистический метод включает в себя расчёт таких показателей, как дисперсия, стандартное отклонение и коэффициент вариации [23].

Дисперсия определяется по формуле (1):

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x_{i\text{ср}} - x_{\text{ср}})^2 \cdot f_i}{\sum f_i}, \quad (1)$$

где $x_{i\text{ср}}$ – ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

$x_{\text{ср}}$ – среднее ожидаемое значение;

f_i – частота случаев, число наблюдений.

Дисперсия раскрывает меру разброса возможных исходов относительно ожидаемого значения: чем выше показатель, тем больше разброс, значит, и риск.

Среднее квадратическое отклонение определяется как корень из дисперсии по формуле (2):

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}. \quad (2)$$

Стандартное отклонение является обобщающей характеристикой абсолютных размеров вариации признака в совокупности.

Коэффициент вариации определяется как отношение среднего квадратического отклонения к средней величине признака по формуле (3):

$$V = \frac{\sigma}{x_{\text{ср}}} \cdot 100\%. \quad (3)$$

Для расчета показателей взята кредиторская задолженность трёх главных клиентов, данные отражены в Приложение Б (таблица Б.1).

Рассмотрим значение рассчитанных показателей дисперсии, стандартного отклонения и коэффициента вариации у каждого клиента (таблица 14).

Таблица 14 – Статистические показатели клиентов компании «АйТиСи»

Показатели	Название компании		
	ООО МПК «Ромкор»	ООО «ЧТЗ-Уралтрак»	ООО СК «Высотник»
Дисперсия	33 300 250 405,27	876 983 874 890,23	12 923 208 424,71
Стандартное отклонение	182 483,56	936 474,17	113 680,29
Коэффициент вариации, %	39,69	28,59	77,50

Коэффициент вариации выше 33% у компаний «Ромкор» и «Высотник», а значит, совокупность неоднородна по анализируемому признаку. Для объективной оценки исключим нетипичные значения кредиторских задолженностей.

У компании «Ромкор» исключаем самое маленькое значения кредиторской задолженности в 2010 году и находим новые величины показателей оценки рисков за 7 лет. У предприятия ООО СК «Высотник» в связи с большим разбросом значений исключаем кредиторскую задолженность за 2010, 2011, 2016 и 2017 годов и вычисляем новые величины показателей оценки рисков за 4 года (таблица 15).

Таблица 15 – Статистические показатели клиентов ООО «АйТиСи» с выборкой

Показатели	Название компании		
	ООО МПК «Ромкор»	ООО «ЧТЗ-Уралтрак»	ООО СК «Высотник»
Дисперсия	14 505 193 811,13	876 983 874 890,23	6 782 359 079,25
Стандартное отклонение	120 437,51	936 474,17	82 355,08
Коэффициент вариации, %	23,43	28,59	33,96

Коэффициент вариации ООО МПК «Ромкор» меньше 33% и составляет 23,43%, что говорит об умеренной изменчивости, об относительно средней мере отклонения значений кредиторской задолженности от среднеарифметического и, соответственно, о среднем риске.

Коэффициент вариации ООО «ЧТЗ-Уралтрак» равен 28,59%. Данное значение приближенно к критическому значению 33%, что говорит о высокой изменчивости, об относительно большой мере отклонения значений кредиторской задолженности от среднеарифметического и, соответственно, о высоком риске.

Коэффициент вариации ООО СК «Высотник» равен 33,96%, что говорит о высокой изменчивости, об относительно большой мере отклонения значений кредиторской задолженности от среднеарифметического и, соответственно, о высоком риске.

Статистический метод показал нам наибольший риск невыплаты у строительного предприятия «Высотник», на втором месте находится ООО «ЧТЗ-Уралтрак», наименьший риск имеет компания «Ромкор».

Далее необходимо рассчитать значение показателей дисперсии, стандартного отклонения и коэффициента вариации организации «АйТиСи» (таблица 16).

Для расчета показателей взята дебиторская задолженность компании «АйТиСи», данные отражены в Приложение Б (таблица Б.2).

Таблица 16 – Статистические показатели компании «АйТиСи»

Показатели	Значение
Дисперсия	45676,81
Стандартное отклонение	213,7213
Коэффициент вариации, %	70,59334

Значение коэффициента вариации больше 33%, а значит, совокупность неоднородна по анализируемому признаку. Для объективной оценки исключим нетипичные значения дебиторской задолженности компании «АйТиСи».

Исключаем самые маленькие значения дебиторской задолженности и находим новые величины показателей оценки рисков (таблица 17).

Таблица 17 – Статистические показатели компании «АйТиСи» с выборкой

Показатели	Значение
Дисперсия	1 314,06
Стандартное отклонение	36,25
Коэффициент вариации, %	31,73

Минимальный коэффициент вариации при тщательной выборки составляет 31,73%, что говорит о высокой изменчивости и относительно большой мере отклонения значений дебиторской задолженности от среднеарифметического.

Данный анализ свидетельствует о высоком риске невыплаты кредиторам, так как имеется большая мера разброса за счёт большой меры отклонения дебиторской задолженности.

Выявим зависимость между кредиторской задолженностью трех клиентов и дебиторской задолженностью компании «АйТиСи» при помощи корреляционного анализа (4) [23]:

$$r_{xy} = \frac{\sum(x_{i\text{ср}} - x_{\text{ср}}) \cdot (y_{i\text{ср}} - y_{\text{ср}})}{\sqrt{\sum(x_{i\text{ср}} - x_{\text{ср}})^2 \cdot \sum(y_{i\text{ср}} - y_{\text{ср}})^2}} \quad (4)$$

где $y_{i\text{ср}}$ – ожидаемое значение для каждого случая наблюдения переменной Y;

$y_{\text{ср}}$ – среднее арифметическое для переменной Y.

Рассмотрим полученные скоррелированные значения между переменной X в виде дебиторской задолженности компании «АйТиСи» и переменной Y в виде кредиторской задолженности наших главных клиентов (таблица 18).

Таблица 18 – Корреляционные значения клиентов и компании «АйТиСи»

Название показателя	Значение
Корреляция между ООО «АйТиСи» и ООО МПК «Ромкор»	-0,34
Корреляция между ООО «АйТиСи» и ООО «ЧТЗ-Уралтрак»	-0,95
Корреляция между ООО «АйТиСи» и ООО СК «Высотник»	0,99

Корреляция между компанией «АйТиСи» и клиентом «Ромкор» отрицательная. Это свидетельствует об обратной слабой зависимости между нашей дебиторской задолженностью и долгом клиента, то есть при повышении значения X незначительно, слабо снижается значение переменной Y . Можно сделать вывод об удовлетворительной структуре между ООО «АйТиСи» и клиентом, нет угроз для дальнейшего развития и сотрудничества.

Корреляция между компанией «АйТиСи» и клиентом «ЧТЗ-Уралтрак» имеет отрицательное значение. Это говорит об обратной зависимости между нашей дебиторской задолженностью и долгом клиента. При повышении значения X значительно снижается значение переменной Y и наоборот. Величина коэффициента по модулю находится в интервале от 0,9 до 1. Такое положение свидетельствует о высокой степени влияния и сильной связи дебиторской задолженностью компании «АйТиСи» с кредиторской задолженностью клиента «ЧТЗ-Уралтрак».

Корреляция между компанией «АйТиСи» и клиентом «Высотник» положительная и составляет 0,99. Это говорит о прямой зависимости между двумя переменными, то есть при повышении значения X повышается и значение Y . Можно сделать вывод о высокой степени влияния и сильной связи дебиторской задолженностью компании «АйТиСи» с кредиторской задолженностью клиента «Высотник».

2.2.4 Пятифакторная модель Альтмана. Прогнозирование банкротства

Оценку риска неплатежеспособности можно спрогнозировать через вероятность наступления банкротства. Данный прогноз делается через модель Альтмана, в которой мы оцениваем финансовое состояние компаний при помощи интегральной модели, а именно через коэффициенты с весовыми значениями.

Выделяют различное множество моделей Альтмана, таких как двухфакторная, четырехфакторная и пятифакторная модель для производственных, непроизводственных и частных компаний [47].

В нашем случае для оценки клиентов и собственной организации берется пятифакторная модель Альтмана для частных компаний. Это связано с отсутствием размещения собственных акций на фондовом рынке.

Формула расчёта следующая (5):

$$Z^* = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,998 \cdot X_5, \quad (5)$$

где X_1 – отношение оборотного капитала к активам;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к активам;

X_3 – отношение операционной прибыли к активам;

X_4 – отношение собственного капитала к обязательствам;

X_5 – отношение выручки к активам.

После расчета, оценка по пятифакторной модели Альтмана осуществляется следующим образом:

- 1) если $Z^* > 2,9$ – зона финансовой устойчивости;
- 2) если $1,23 < Z^* < 2,9$ – зона неопределенности;
- 3) если $Z^* < 1,23$ – зона финансового риска.

Рассчитаем интегральный показатель в первую очередь для рассматриваемой компании «АйТиСи» (таблица 19). Данные взяты из Приложения А.

Модель Альтмана рассчитана у компании «АйТиСи» только за 3 года. Это связано с началом своей работы только с 2015 года.

Таблица 19 – Модель Альтмана компании «АйТиСи»

Показатель	Период, год		
	2017	2016	2015
X1	-0,56	0,09	-0,12
X2	0,09	0,05	0,08
X3	0,28	0,07	0,10
X4	-0,36	0,10	-0,11
X5	18,30	20,70	4,47
Z*	18,65	21,03	4,72

За все три года интегральный показатель Z^* больше 2,9. Это свидетельствует о зоне финансовой устойчивости, то есть компания имеет безопасную зону от банкротства и имеет очень маленький риск неплатежеспособности.

Далее необходимо рассчитать интегральный показатель для всех трёх клиентов. Это нам поможет выстроить зависимость между вероятностью риска наступления банкротства у трех клиентов и у компании «АйТиСи».

Рассмотрим первого клиента ООО МПК «Ромкор» (таблица 20). Данные взяты из Приложения В.

Таблица 20 – Модель Альтмана компании «Ромкор»

Показатель	Период, год							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
X1	0,23	0,09	0,19	0,11	0,09	0,05	0,03	0,02
X2	0,05	0,04	0,06	0,09	0,05	0,02	0,02	0,02
X3	0,06	0,05	0,07	0,12	0,06	0,02	0,02	0,03
X4	0,49	0,31	0,29	0,22	0,12	0,06	0,03	0,03
X5	3,27	2,61	2,53	3,37	3,77	3,34	2,91	3,43
Z*	3,87	2,99	3,06	3,98	4,11	3,49	3,01	3,54

За все 8 лет интегральный показатель Z^* больше 2,9. Это свидетельствует о зоне финансовой устойчивости, то есть клиент не расположен к банкротству и имеет очень маленький риск неплатежеспособности. Наименьший интегральный показатель, приближенный к зоне неопределенности наблюдается в 2016 году.

Далее рассмотрим второго клиента «ЧТЗ-Уралтрак» (таблица 21). Данные взяты из Приложения Г.

Таблица 21 – Модель Альтмана компании «ЧТЗ-Уралтрак»

Показатель	Период, год							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
X1	-0,59	-1,30	-1,35	-0,95	-0,22	-0,36	0,23	0,57
X2	-0,16	-0,01	-0,02	-0,37	-0,31	-0,19	-0,60	0,00
X3	-0,17	0,00	-0,02	-0,44	-0,38	-0,23	-0,62	0,01
X4	-0,58	-0,49	-0,49	-0,48	-0,36	-0,22	-0,07	0,61
X5	0,90	0,83	0,69	0,70	0,87	1,23	0,93	0,49
Z*	-0,44	-0,32	-0,57	-1,87	-0,88	-0,01	-1,36	1,18

За все 8 лет интегральный показатель Z^* отрицательный. Это говорит о зоне финансового риска, то есть компания имеет высокий риск банкротства, а, следовательно, и риск неплатежеспособности по собственным долгам.

Далее рассчитаем интегральный показатель у клиента в сфере строительства, это ООО СК «Высотник» (таблица 22). Данные взяты из Приложения Д.

Таблица 22 – Модель Альтмана компании «Высотник»

Показатель	Период, год							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
X1	-0,04	0,03	0,31	-0,58	-0,64	-0,52	-0,40	-0,46
X2	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,00
X3	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,00
X4	0,26	0,40	0,13	0,09	0,08	0,10	0,13	0,03
X5	0,28	0,79	0,24	0,84	0,48	0,93	2,26	0,18
Z*	0,40	1,02	0,54	0,51	0,11	0,67	2,14	-0,12

Интегральный показатель Z^* за все время, кроме 2011 года, меньше критического значения, равного значению в 1,23. Это говорит о зоне финансового риска, то есть компания имеет большой риск банкротства, а, следовательно, и имеет риск неплатежеспособности. В 2011 году наблюдается зона неопределенности, так как показатель находится в промежутке между 1,23 и 2,9. Это свидетельствует о ненадежности клиента платить по своим обязательствам.

Далее выстроим зависимость между вероятностью риска наступления банкротства. В этом нам поможет корреляционный анализ [23]. Сначала соединим все данные модели Альтмана за три года (таблица 23).

Таблица 23 – Корреляционный анализ

Название показателя	Года в динамике					
	2015		2016		2017	
	начало	Конец	Начало	конец	начало	Конец
Z* компании «АйТиСи»	-	4,72	4,72	21,03	21,03	18,65
Z* компании «Ромкор»	3,98	3,06	3,06	2,99	2,99	3,87
Z* компании «ЧТЗ-Уралтрак»	-1,87	-0,57	-0,57	-0,32	-0,32	-0,44
Z* компании «Высотник»	0,51	0,54	0,54	1,02	1,02	0,40

Далее скоррелируем полученные данные каждого клиента и компании «АйТиСи» за три года при помощи формулы (4).

Рассмотрим полученные скоррелированные значения между переменной X в виде рассчитанной компании Z* компании «АйТиСи» и переменной Y в виде Z* наших клиентов (таблица 24).

Таблица 24 – Корреляционные значения клиентов и компании «АйТиСи»

Название показателя	Значение
Корреляция между ООО «АйТиСи» и ООО МПК «Ромкор»	0,21
Корреляция между ООО «АйТиСи» и ООО «ЧТЗ-Уралтрак»	0,96
Корреляция между ООО «АйТиСи» и ООО СК «Высотник»	0,60

Корреляция между компанией «АйТиСи» и клиентом «Ромкор» составляет 0,21. Это говорит о слабой зависимости между нашей финансовой устойчивостью и риском банкротства клиента. Можно сделать вывод об удовлетворительной структуре между «АйТиСи» и клиентом, нет угроз для дальнейшего развития и сотрудничества.

Корреляция между компанией «АйТиСи» и клиентом «ЧТЗ-Уралтрак» составляет 0,96. Величина коэффициента находится в интервале 0,9 – 1. Это говорит о зависимости между нашей финансовой устойчивостью и риском банкротства клиента, то есть при повышении значения переменной клиента значительно повышается значение переменной исследуемой компании, и наоборот.

Корреляция между компанией «АйТиСи» и клиентом «Высотник» составляет 0,60. Величина коэффициента находится в интервале от 0,5 до 0,7. Это говорит о прямой зависимости средней степени между двумя переменными. То есть при повышении значения переменной клиента повышается значение переменной исследуемой компании, и наоборот. Можно сделать вывод о средней степени влияния финансового положения клиента «Высотник» на компанию «АйТиСи».

2.2.5 Финансовая диагностика клиентов компании «АйТиСи». Влияние финансовых коэффициентов на риски неплатежеспособности контрагентов

Краткая финансовая диагностика – это анализ таких показателей, как рентабельность, ликвидность и оборачиваемость.

Расчёт произведен на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, данные отражены в Приложении В.

Показатели рентабельности взяты самые основные (рентабельность продаж, собственного капитала, продукции, совокупного капитала).

Рентабельность продаж рассчитана по прибыли от продаж, остальные показатели рассчитаны по чистой прибыли.

Рассмотрим подробнее рентабельность первого клиента (таблица 25). Данные взяты из Приложения В (таблица В.1).

Таблица 25 – Показатели рентабельности компании «Ромкор»

В процентах

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Рентабельность продаж	2,46	2,00
Рентабельность собственного капитала	15,53	18,62
Рентабельность продукции	1,49	1,54
Рентабельность совокупного капитала	4,27	4,25

Показатель рентабельности продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности. Показывает, сколько получено прибыли с 1 рубля продаж. В 2016 году с каждого рубля продаж получено 2 копеек прибыли. В следующем периоде с каждого рубля продаж получено 2,46 копеек прибыли. Можно сделать вывод, что в 2017 году по сравнению с предыдущим периодом рентабельность продаж увеличилась на 0,46%, причиной чего может быть возможное увеличение спроса на продукцию.

Показатель рентабельности собственного капитала характеризует величину прибыли на 1 рубль собственных средств. Рентабельность собственного капитала компании снижается в 2017 году по сравнению с 2016 годом, что свидетельствует о росте собственного капитала (а также долговых обязательств) и снижении заемного капитала и оборачиваемости активов.

Рентабельность всего имущества предприятия показывает нам количество прибыли, полученное с единицы стоимости активов, независимо от источника привлечения средств.

Мы наблюдаем незначительное увеличение рентабельности совокупного капитала на 0,02% в 2017 году, что свидетельствует о небольшом увеличении прибыли, получаемой с единицы стоимости активов.

Показатель рентабельности продукции показывает уровень прибыли на 1 рубль затраченных средств на производство и реализацию продукции. За 2016 год рентабельность затрат составила 1,54%. Это значит, что каждый рубль вложенных затрат приносил 1,54 копеек прибыли.

За 2017 год рентабельность затрат составила 1,49%, что на 0,05% ниже, чем в 2016 году. Можно сделать вывод, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом показатель понижается, что свидетельствует о снижении эффективности в управлении предприятием, а также вложений в основное производство.

Рассмотрим рентабельность ООО «ЧТЗ-Уралтрак» (таблица 26). Данные взяты из Приложения Г (таблица Г.1).

Таблица 26 – Показатели рентабельности компании «ЧТЗ-Уралтрак»

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Рентабельность продаж	2,14	-11,53
Рентабельность собственного капитала	13,32	1,26
Рентабельность продукции	-17,96	-1,31
Рентабельность совокупного капитала	-15,41	-1,23

Рентабельность продаж в 2016 году отрицательная, что служит поводом для повышения цен на продукцию либо для поиска путей сокращения ее себестоимости. В следующем периоде состояние улучшается, с каждого рубля продаж получено 2,14 копеек прибыли. В 2017 году рентабельность продаж увеличилась на 13,67%, причиной чего может быть увеличение спроса на продукцию.

Собственный капитал в компании имеет отрицательную величину за счет непокрытых убытков прошлых лет, следовательно, расчёт и вывод рентабельности собственного капитала показателя невозможен из-за искажения анализа.

Рентабельность совокупного капитала в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 14,18%, что свидетельствует об увеличении неэффективности использования активов, а именно запасов, денежных средств, оборудования.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом рентабельность продукции существенно понижается на 16,65%, что свидетельствует о снижении эффективности в управлении предприятием, а также вложений в основное производство.

Рассмотрим рентабельность компании «Высотник» (таблица 27). Данные взяты из Приложения Д (таблица Д.1).

Таблица 27 – Показатели рентабельности компании «Высотник»

В процентах

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Рентабельность продаж	3,43	18,90
Рентабельность собственного капитала	4,14	3,88
Рентабельность продукции	2,46	1,69
Рентабельность совокупного капитала	0,95	0,65

В 2016 году с каждого рубля продаж получено 18,90 копеек прибыли. В следующем периоде с каждого рубля продаж получено 3,43 копеек прибыли. В 2017 году по сравнению с 2016 годом происходит значительное уменьшение рентабельности продаж на 14,57%, что свидетельствует о повышении цен на сырье при невозможности повысить цены на выпущенную продукцию.

Рентабельность собственного капитала компании повышается в 2017 году по сравнению с 2016 годом, что свидетельствует о росте прибыли увеличении финансового рычага (привлечение заёмного капитала).

Мы наблюдаем увеличение показателя рентабельности совокупного капитала на 0,3% в 2017 году, что свидетельствует об увеличении прибыли, получаемой с единицы стоимости активов.

За 2016 год рентабельность затрат составила 1,69%. Это значит, что каждый рубль вложенных затрат приносил 1,69 копеек прибыли. За 2017 год рентабельность затрат составила 2,46%, что на 0,77% выше, чем в 2016 году. Можно сделать вывод, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом показатель повышается, что свидетельствует о повышении эффективности в управлении предприятием, а также вложений в основное производство.

При расчете показателей ликвидности дополнительно определен чистый оборотный капитал, показывающий величину свободного капитала от краткосрочных обязательств.

Рассмотрим ликвидность ООО МПК «Ромкор» (таблица 28). Данные взяты из Приложения В (таблица В.2).

Таблица 28 – Показатели ликвидности «Ромкор»

Показатели	Период, год		Нормативное значение
	2017	2016	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,03	0,25–0,30
Коэффициент быстрой ликвидности	1,11	0,98	0,8–1
Коэффициент текущей ликвидности	1,39	1,14	1,5–2
Чистый оборотный капитал	211 014 000	100 792 000	

Значение показателя коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что в 2016 и в 2017 годах 3% краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными активами. Кроме того, данный коэффициент ниже нормы, что говорит о невозможности погасить текущую задолженность исключительно имеющимися в наличии денежными средствами или их эквивалентами на определенный момент времени.

Значение показателя коэффициента быстрой ликвидности означает, что 98% в 2016 году, 111% в 2017 году краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными и быстро реализованными активами. Данный коэффициент в 2016 году находится в диапазоне нормального значения – это говорит о покрытии краткосрочных обязательств и отсутствии риска потери платежеспособности. В 2017 году коэффициент выше нормы, значит ликвидные активы предприятия ООО МПК «Ромкор» абсолютно покрывают краткосрочные обязательства. Также высокое значение быстрой ликвидности указывает на устойчивое финансовое положение предприятия.

В 2016 и 2017 годах, текущие (краткосрочные) обязательства в размере 139% и 114% погашались за счёт оборотных активов.

Коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения. Это свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Чистый оборотный капитал характеризует величину оборотного капитала свободного от краткосрочных обязательств. В 2017 году по сравнению с прошлым годом произошел рост данной величины. Это свидетельствует о повышении ликвидности предприятия и увеличении её кредитоспособности.

Рассмотрим ликвидность ООО «ЧТЗ-Уралтрак» (таблица 29). Данные взяты из Приложения Г (таблица Г.2).

Таблица 29 – Показатели ликвидности «ЧТЗ-Уралтрак»

Показатели	Период, год		Нормативное значение
	2017	2016	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25	0,17	0,25–0,30
Коэффициент быстрой ликвидности	0,25	0,17	0,8–1
Коэффициент текущей ликвидности	0,61	0,34	1,5–2
Чистый оборотный капитал	-4 625 932 000	-10 832 480 000	

Значение показателя коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что 17% в 2016 году, 25% в 2017 году краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными активами. 2016 год характеризуется невозможностью погасить текущую задолженность исключительно имеющимися в наличии денежными средствами или их эквивалентами на определенный момент времени. В 2017 год коэффициент находится в диапазоне нормы, что отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчёта по текущим обязательствам.

Значение показателя коэффициента быстрой ликвидности означает, что 17% в 2016 году, 25% в 2017 году краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными и быстро реализованными активами, так же данный коэффициент в 2016, 2017 гг. ниже нормы, значит ликвидные активы предприятия не покрывают краткосрочные обязательства, существует риск потери платежеспособности.

Значение коэффициента текущей ликвидности означает, что 34% в 2016 году, 61% в 2017 году текущих (краткосрочных) обязательств погашались за счёт оборотных активов. При этом в каждом анализируемом году коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения. Это свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Чистый оборотный капитал в 2016 и в 2017 году имеет отрицательную величину, то есть краткосрочные обязательства превышают оборотные активы. При этом в 2017 году краткосрочные обязательства уменьшились, следовательно, чистого оборотного капитала вырос.

Рассмотрим ликвидность ООО СК «Высотник» (таблица 30). Данные взяты из Приложения Д (таблица Д.2).

Таблица 30 – Показатели рентабельности «Высотник»

Показатели	Период, год		Нормативное значение
	2017	2016	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,01	0,25–0,30
Коэффициент быстрой ликвидности	0,11	0,44	0,8–1
Коэффициент текущей ликвидности	0,86	1,10	1,5–2
Чистый оборотный капитал	-10 745 000	3 063 000	

Значение показателя коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что 1% в 2016 году, 0,2% в 2017 году краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными активами, так же данный коэффициент ниже нормы, что говорит о невозможности погасить текущую задолженность исключительно имеющимися в наличии денежными средствами или их эквивалентами на определенный момент времени.

Значение показателя коэффициента быстрой ликвидности означает, что 44% в 2016 году, 11% в 2017 году краткосрочных обязательств покрывались наиболее ликвидными и быстро реализованными активами, так же коэффициент ниже нормы, значит ликвидные активы предприятия не покрывают краткосрочные обязательства, также существует риск потери платежеспособности.

Значение коэффициента текущей ликвидности означает, что 110% в 2016 году, 86% в 2017 году текущих (краткосрочных) обязательств погашались за счёт оборотных активов. При этом в каждом анализируемом году коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения. Это свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Чистый оборотный капитал в 2017 по сравнению с прошлым годом снизился и имеет отрицательную величину, то есть ликвидность предприятия и кредитоспособность снизились.

Деловую активность клиентов показывают показатели оборачиваемости. Рассмотрим оборачиваемость ООО МПК «Ромкор» (таблица 31). Расчеты основаны на данных из Приложения В.

Таблица 31 – Показатели оборачиваемости «Ромкор»

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	10,68	12,33
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,63	4,59

Окончание таблицы 31

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,27	3,93
Коэффициент оборачиваемости запасов	20,85	36,05
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача)	2,94	2,82
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	1 671,35	1 740,90
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	64,86	79,54
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	85,48	92,95
Период оборачиваемости запасов	17,50	10,12
Период оборачиваемости активов	124,13	129,55

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, сколько необходимо оборотов для оплаты выставленных счетов.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости собственного капитала составил 12,33. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил 10,68. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент снизился, следовательно, компания недостаточно эффективно используется капитал.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость погашения нашим предприятием собственных долгов. Чем выше значение данного коэффициента, тем более высокая скорость оплаты долгов перед кредиторами предприятием.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил 4,59; период оборачиваемости 79,54 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил 5,63; период оборачиваемости 64,86 дней. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент оборачиваемости увеличивается, а значит, срок погашения долгов предприятия снижается.

Период оборачиваемости уменьшается, что говорит о том, что у предприятия кредиторская задолженность стала быстрее превращаться в денежную массу, по сравнению с предыдущим годом. Следовательно, у компании повышается платежеспособность и финансовая устойчивость.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость, с которой данная задолженность будет превращаться в денежные средства.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 3,93; период оборачиваемости 92,95 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 4,27; период оборачиваемости составил 85,48 дней. В данном периоде, по сравнению с предыдущим коэффициент оборачиваемости увеличился. Это показывает увеличение скорости оборота дебиторской задолженности, то есть компания быстро получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности с каждым годом уменьшается, то есть покупательская способность контрагентов компании увеличилась. За период 2016 г. дебиторская задолженность погашалась за 93 дня, в следующем периоде за 86 дней. То есть наблюдается тенденция к повышению оборачиваемости задолженности дебиторов. В целом, это положительная тенденция (предприятие становится менее зависимым от внешних источников финансирования), но при этом возможно ухудшение взаимоотношений с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребительской продукции).

Сравним коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Благоприятным считается условие, где коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности.

За 2016 и 2017 гг. предприятием не соблюдается благоприятное условие, это свидетельствует о том, что предприятие несвоевременно погашает кредиторскую задолженность, а также предприятию несвоевременно погашают дебиторскую. Сделаем сравнение периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности: период оборачиваемости кредиторской задолженности превышает период оборачиваемости дебиторской задолженности.

За периоды 2016 и 2017 гг. происходит несоблюдение условия, что свидетельствует о вероятности того, что покупатель будет задерживать оплату.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает сколько раз в течение отчетного периода обернулись денежные средства, вложенные в запасы.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости запасов составил 36,05; период оборачиваемости 10,12 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости запасов составил 20,85; период оборачиваемости 17,50 дней. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент оборачиваемости запасов уменьшается, что свидетельствует об отрицательной тенденции, так как происходит замедление оборачиваемости средств в запасах. В 2017 г. происходит уменьшение деловой активности, так как увеличилась продолжительность оборота на 7,38 дней по сравнению с предыдущим периодом. Также увеличение периода оборота запасов отражает увеличение складских запасов.

Коэффициент оборачиваемости активов (или ресурсоотдача) показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости активов составил 2,82; период оборачиваемости равен 129,55 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости активов составил 2,94; период оборачиваемости сократился до 124,13 дней. Здесь наблюдается положительный прирост, капитал оборачивается быстрее и каждый рубль актива приносит больше прибыли.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств показывает скорость обращения денежной наличности. В 2016 г. коэффициент оборачиваемости денежных активов составил 1 740,90. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости активов составил 1 671,35. Здесь наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости, что является хорошим признаком (нам требуется меньше дней для оборота денежных средств).

Рассмотрим оборачиваемость ООО «ЧТЗ-Уралтрак» (таблица 32). Расчеты основаны на данных из Приложения Г.

Таблица 34 – Показатели оборачиваемости «ЧТЗ-Уралтрак»

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-0,76	-0,87
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,59	1,64
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,24	3,14
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,76	2,70
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача)	0,88	0,84
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	125,25	110,05
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	229,32	222,89
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	112,73	116,29
Период оборачиваемости запасов	132,13	135,08
Период оборачиваемости активов	416,25	433,21

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала отрицательный, то есть объем продаж меньше собственного капитала. Это свидетельствует о кризисном финансовом состоянии, при этом по сравнению с предыдущим периодом коэффициент улучшился на 0,11, но также является отрицательным за счет непокрытых убытков прошлых лет. Таким образом, на предприятии недостаточно эффективно используется капитал.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 г. составил 1,64; период оборачиваемости 222,89 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил 1,59; период оборачиваемости 229,32 дней. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент оборачиваемости уменьшается, а значит, срок погашения долгов предприятия увеличивается.

Период оборачиваемости увеличивается, что говорит о том, что у предприятия кредиторская задолженность стала медленнее превращаться в денежную массу, по сравнению с предыдущим годом. Следовательно, у компании снижается платежеспособность и финансовая устойчивость.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 г. составил 3,14; период оборачиваемости 116,29 дней. В 2017 г. коэффициент составил 3,24; период оборачиваемости 112,73 дней. В данном периоде, по сравнению с предыдущим, коэффициент оборачиваемости увеличился. Это показывает увеличение скорости оборота дебиторской задолженности, то есть компания быстрее получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности с каждым годом уменьшается, то есть покупательская способность контрагентов компании увеличилась, за период 2016 г. дебиторская задолженность погашалась за 136 дней, в 2017 г. за 133 дней. То есть наблюдается тенденция к повышению оборачиваемости задолженности дебиторов. В целом, это положительная тенденция (предприятие становится менее зависимым от внешних источников финансирования), но при этом возможно ухудшение взаимоотношений с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребительской продукции).

Сравним коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Благоприятным считается условие, где коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности.

За 2016 и 2017 гг. предприятием соблюдается благоприятное условие, это свидетельствует о том, что предприятие своевременно погашает кредиторскую задолженность, а также предприятию своевременно погашают дебиторскую.

Сделаем сравнение периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности: период оборачиваемости кредиторской задолженности превышает период оборачиваемости дебиторской задолженности.

За периоды 2016 и 2017 гг. происходит соблюдение условия, это свидетельствует о вероятности того, что покупатель будет своевременно производить оплату.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 г. составил 2,70; период оборачиваемости 135,08 дней. В 2017 г. коэффициент составил 2,76; период оборачиваемости 132,13 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости запасов увеличивается, что свидетельствует о положительной тенденции, так как происходит ускорение оборачиваемости средств в запасах.

В 2017 гг. происходит увеличение деловой активности, так как уменьшилась продолжительность оборота на 3 дня по сравнению с 2016 г. Также уменьшение периода оборота запасов отражает снижение складских запасов.

Коэффициент оборачиваемости активов в 2016 г. составил 0,84; период оборачиваемости равен 433,21 дня. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости активов составил 0,88; период оборачиваемости сократился до 416,25 дней. Здесь наблюдается незначительный положительный прирост, капитал оборачивается чуть быстрее и каждый рубль актива приносит больше прибыли.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств в 2016 г. составил 110,05. В 2017 г. коэффициент составил 125,25. Выявлен плохой признак – нам требуется больше дней для оборота денежных средств.

Рассмотрим оборачиваемость ООО СК «Высотник» (таблица 33). Расчеты основаны на данных из Приложения Д.

Таблица 33 – Показатели оборачиваемости «Высотник»

Показатель	Период, год	
	2017	2016
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,74	2,82
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,48	1,03
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,30	2,50
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,05	0,96
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача)	0,40	0,47
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	364,59	173,00
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	246,36	355,97
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	50,02	145,81
Период оборачиваемости запасов	178,02	380,47
Период оборачиваемости активов	913,43	770,38

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2016 г. составил 2,82. В 2017 г. коэффициент равен 1,74. По сравнению с предыдущим периодом коэффициент снизился, а значит, недостаточно эффективно используется капитал.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 г. составил 1,03; период оборачиваемости 355,97 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости составил 1,48; период оборачиваемости 246,36 дней. По сравнению с

предыдущим периодом коэффициент оборачиваемости увеличивается, а значит, срок погашения долгов предприятия снижается.

Период оборачиваемости уменьшается, что говорит о том, что у предприятия кредиторская задолженность стала быстрее превращаться в денежную массу, по сравнению с предыдущим годом. Следовательно, у компании повышается платежеспособность и финансовая устойчивость.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 г. составил 2,50; период оборачиваемости 145,81 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности равен 7,30; период оборачиваемости 50,02 дней. В данном периоде, по сравнению с предыдущим коэффициент оборачиваемости увеличился. Это показывает увеличение скорости оборота дебиторской задолженности, то есть компания быстро получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности с каждым годом уменьшается, то есть покупательская способность контрагентов компании увеличилась. За период 2016 г. дебиторская задолженность погашалась за 146 дней, в 2017 г. за 51 день. То есть наблюдается тенденция к повышению оборачиваемости задолженности дебиторов. В целом, это положительная тенденция (предприятие становится менее зависимым от внешних источников финансирования), но при этом возможно ухудшение взаимоотношений с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребительской продукции).

Сравним коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. За 2016 и 2017 гг. предприятием соблюдается благоприятное условие, это свидетельствует о том, что предприятие своевременно погашает кредиторскую задолженность, а также предприятию своевременно погашают дебиторскую. Сделаем сравнение периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности: за периоды 2016 и 2017 гг. происходит соблюдение условия, что свидетельствует о вероятности того, что покупатель будет вовремя совершать оплату.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 г. составил 0,96; период оборачиваемости 380,47 дней. В 2017 г. коэффициент оборачиваемости запасов соста-

вил 2,05; период оборачиваемости 178,02 дней. Коэффициент увеличивается, это характеризуется как ускорение оборачиваемости средств в запасах.

В 2017 гг. происходит увеличение деловой активности, так как уменьшение продолжительность оборота на 202,46 дней по сравнению с 2016 г. Также уменьшение периода оборота запасов отражает снижение складских запасов.

Коэффициент оборачиваемости активов в 2016 г. составил 0,47; период оборачиваемости равен 770,38 дней. В 2017 г. коэффициент равен 0,40; период оборачиваемости увеличился до 913,43 дней. Здесь наблюдается отрицательный прирост, капитал оборачивается медленнее и каждый рубль актива приносит меньше прибыли. Следовательно, возможно падение объема продаж и рост суммы используемых активов.

В 2016 г. коэффициент оборачиваемости денежных средств составил 1 173,00. В 2017 г. коэффициент равен 364,59. Здесь наблюдается увеличение коэффициента оборачиваемости, что является плохим признаком (нам требуется больше дней для оборота денежных средств).

Для оценки бизнес-риска, основанной на результатах деятельности компании, воспользуемся инструментами перевода числовых значений коэффициентов в балльные с помощью критерия «отраслевое значение». Данный подход позволит выявить степень актуальности бизнес-риска в сравнении с другими компаниями, работающими в этой же отрасли. Такой анализ очень важен. Компания может иметь невысокие результаты, однако в сравнении с отраслевыми они будут выгодно отличаться. И, наоборот, предприятие может иметь по данным бухгалтерской отчетности неплохие результаты деятельности, но они будут ниже, чем отраслевые значения.

В ходе анализа выделим отраслевые значения коэффициентов для каждого клиента при помощи официальных данных Федеральной службы государственной статистики

Далее необходимо сравнить отраслевые значения со значениями предприятия и рассчитать баллы за 2016 и 2017 года. Для расчета баллов необходимо определить, на сколько процентов отличается значение предприятия от среднеотрасле-

вой величины. Кроме того, важно разработать специализированную шкалу, при помощи которой возможно выставить определенный балл.

Для вычисления процентной разницы между двумя значениями воспользуемся формулой (6):

$$p = \frac{a - b}{a} \cdot 100 \quad (6)$$

где a – отраслевое значение коэффициента;

b – значение коэффициента по предприятию.

Далее при помощи шкалы оцениваем полученную разницу и выявляем то, какие баллы можно выставить в рамках анализа каждой компании (рисунок 6).



Рисунок 6 – Шкала выставления баллов

На шкале число «5» является точкой отсчета при выставлении баллов и соответствует «среднему отраслевому значению».

Оценка производится от 0 до 10 баллов. Если значение коэффициента у предприятия больше, чем у среднеотраслевого значения, то расчёт баллов ведется по шкале от числа «5» в сторону большего. Если значение среднеотраслевого коэффициента превышает значение коэффициента у предприятия, то выставление баллов ведется по шкале от числа «5» в сторону меньшего.

Оценка финансовых клиентов представлена ниже (таблица 34).

Таблица 34 – Оценка финансовых коэффициентов у клиентов

Показатель	Период, год					
	2017			2016		
	Отраслевое значение	Значение предприятия	Балл	Отраслевое значение	Значение предприятия	Балл
ООО МПК «Ромкор»						

Рентабельность продаж, %	3,9	2,46	1	3,7	2,46	1
Рентабельность собственного капитала, %	24,7	15,53	1	25,2	18,62	2

Продолжение таблицы 34

Показатель	Период, год					
	2017			2016		
	Отраслевое значение	Значение предприятия	Балл	Отраслевое значение	Значение предприятия	Балл
Рентабельность совокупного капитала, %	3,9	4,27	5	3,7	4,25	6
Коэффициент текущей ликвидности	1,32	1,14	4	1,24	1,14	4
Коэффициент быстрой ликвидности	0,85	1,11	8	0,82	0,98	6
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,03	1	0,03	0,03	5
Оборачиваемость запасов, в днях	33	17,50	0	31	10,12	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	47	85,48	10	44	92,95	10
Оборачиваемость активов, в днях	161	124,13	2	154	129,55	3
ООО «ЧТЗ-Уралтрак»						
Рентабельность продаж, %	3,8	2,14	0	3,3	-11,53	0
Рентабельность собственного капитала, %	31,3	13,32	0	30,6	1,26	0
Рентабельность совокупного капитала, %	4,4	-15,41	0	3,7	-1,23	0
Коэффициент текущей ликвидности	1,22	0,61	0	1,18	0,34	0

Коэффициент быстрой ликвидности	0,83	0,25	0	0,8	0,17	0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,25	10	0,06	0,17	10

Окончание таблицы 34

Показатель	Период, год					
	2017			2016		
	Отраслевое значение	Значение предприятия	Балл	Отраслевое значение	Значение предприятия	Балл
Оборачиваемость запасов, в днях	50	132,13	10	47	135,08	10
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	61	112,73	10	58	116,29	10
Оборачиваемость активов, в днях	186	416,25	10	181	433,21	10
ООО СК «Высотник»						
Рентабельность продаж, %	2,8	3,43	7	2,4	18,90	10
Рентабельность собственного капитала, %	47	4,14	0	51,4	3,88	0
Рентабельность совокупного капитала, %	2,6	0,95	0	2,2	0,65	0
Коэффициент текущей ликвидности	1,09	0,86	2	1,07	1,10	5
Коэффициент быстрой ликвидности	0,96	0,11	0	0,95	0,44	0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,00	0	0,05	0,01	0
Оборачиваемость запасов, в днях	18	178,02	10	16	380,47	10

Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	93	50,02	0	90	145,81	10
Оборачиваемость активов, в днях	186	913,43	10	181	770,38	10

Для увязки финансовых коэффициентов с риском, необходимо определить уровень рисков. Для расчета риска нужно просуммировать все баллы и разделить на максимальный балл. Важно выделить определенные группы рисков.

Для того чтобы выделить группы рисков воспользуемся вариационным анализом [24]. Вычислим длину интервала (7):

$$l = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{k}, \quad (7)$$

где x_{\max} – максимальное значение баллов;

x_{\min} – минимальное значение баллов;

k – количество интервалов.

Для определения количества интервалов воспользуемся формулой (8):

$$k = 1 + 3,32 \cdot \log n, \quad (8)$$

где n – количество клиентов.

При наличии 63 клиентов вычислено 6 интервалов, длина интервалов равна 15. Необходимо выделить три группы рисков, для этого шесть вычисленных интервалов преобразуем в три интервала.

Рассмотрим полученные группы рисков:

- 1) от 0 до 30% – высокий риск;
- 2) от 30 до 60% – средний риск;
- 3) от 60 до 100% – низкий риск.

В 2016 году компания ООО МПК «Ромкор» имеет риск, равный 37%. Этот риск достаточно существенный, относится к группе среднего риска. В 2017 году риск снизился и составил 40%. Такой риск находится в зоне среднего риска.

Промышленная компания ООО «ЧТЗ-Уралтрак» в 2016 и 2017 годах содержит в себе неизменный риск, равный 44%. Данное значение имеет средний риск.

В 2016 году компания «Высотник» имеет средний существенный риск, он равен 32%. В 2017 году риск уменьшился и составил 50%. Данный риск также находится в зоне среднего риска.

2.3 Рекомендации по снижению уровня бизнес–риска контрагентов ООО «АйТиСи»

Для улучшения взаимодействий с клиентами и улучшения платежной дисциплины разработаны две основные рекомендации.

Первая рекомендация: оценка бизнес-риска клиента, включающего оценку риска его неплатежеспособности различными методами.

Анализ рисков включает в себя усовершенствованную методику экспертных оценок. В данной методике нами введена универсальная 10-балльная система оценивания, с помощью которой возможно более точно оценить каждый показатель. Чем меньше выставленный балл, тем выше риск. Выставление баллов осуществляется согласно разработанным критериям, которые отвечают за качество управления, положение на рынке и деловую репутацию.

Кроме того, в анализ рисков входит разработка новой методики оценки – это применение инструмента перевода числовых значений финансовых коэффициентов в балльные с помощью критерия «отраслевое значение». В ходе данной методики создана шкала выставления баллов. Оценка производится от 0 до 10 баллов. Если значение коэффициента у предприятия больше, чем у среднеотраслевого значения, то расчёт баллов ведется по шкале от числа «5» (точка отсчета соответствующая среднему отраслевому значению) в сторону большего и наоборот.

Помимо вышепредставленных методик, подробный анализ рисков включает в себя статистическую методику, в которой рассчитывается коэффициент вариации (чем выше полученное значение, тем выше риск) и определяется зависимость между нашей дебиторской задолженностью и долгом клиента при помощи корреляционного анализа. Также данная методика включает в себя пятифакторную модель Альтмана как расчет риска наступления банкротства.

Проведенный анализ дает нам основание выделять три группы клиентов с высоким, средним и низким рисками, с которыми мы работаем по-разному.

Рассмотрим план–схему по работе с рисками контрагентов (рисунок 7).

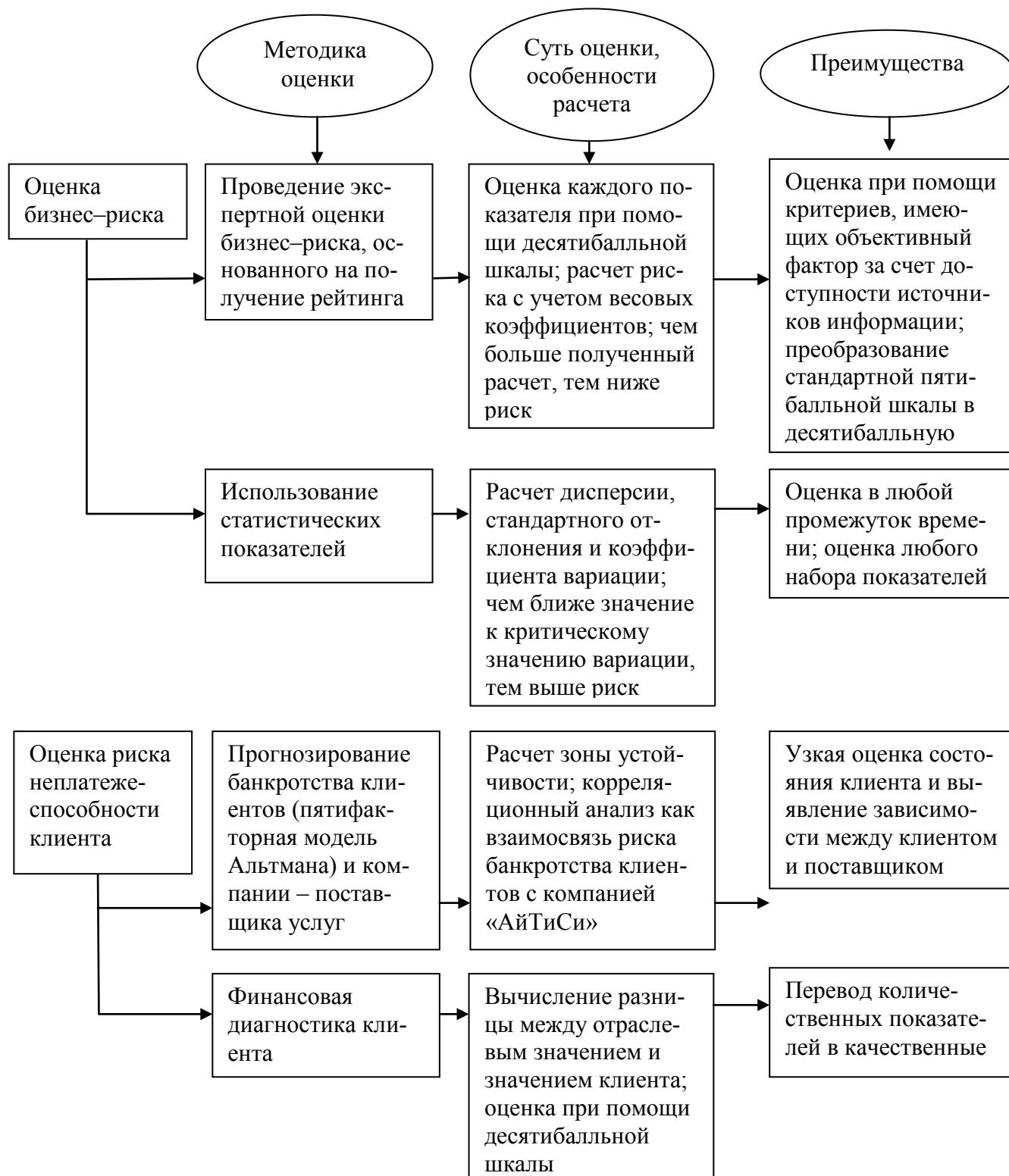


Рисунок 7 – План–схема по работе с рисками контрагентов

В настоящий момент, в компании «АйТиСи» отсутствует система стимулирования клиентов. Большое количество контрагентов покупают только лицензию на 1С, а настраивают программное обеспечение самостоятельно, с целью экономии денежных средств.

Для улучшения взаимодействия с контрагентами второй рекомендацией является разработка системы стимулирования. Для этого необходимо выделить клиентов с учетом трех групп рисков (высокий, средний и низкий риск).

По результатам анализа доли выручки компании «АйТиСи», из 63 клиентов высокий риск имеют 35% клиентов, а именно 22 контрагента. Средним риском обладают 48% клиентов, а именно 30 контрагентов. Низкий риск присущ 17% клиентов, а именно 11 контрагентам.

Система стимулирования включает в себя:

1. При высоком риске и при денежных сложностях у клиента, имеющего сотрудничество с компанией больше года, возможна следующая схема оплаты:

- а) 60% предоплата при приобретении программного продукта, лицензии;
- б) 20% оплата при настройке программного обеспечения или подключения обслуживания (информационно-технологическое сопровождение);
- в) оставшиеся 20% оплаты обсуждаются и регламентируются в договоре индивидуально с каждым клиентом.

При данной мере важным условием является совместное приобретение программного продукта и настройка программного обеспечения либо подключение функции обслуживания. На приобретение программного продукта приходится доля в виде 30%, на приобретение услуги (настройка, работа специалиста 70%).

Помимо рассрочки в оплате клиентам предоставляется скидка на настройку программного обеспечения в размере 8%, рассчитанная на основе средней скидки у конкурентов.

2. При среднем риске компания «АйТиСи» предоставляет 10% скидку на настройку программного обеспечения и обслуживание (информационно-технологическое сопровождение), при условии 100% предоплаты за приобретение программных продуктов, лицензий.

3. При низком риске обслуживание (информационно-технологическое сопровождение) предоставляется со скидкой 15%, при условии оплаты сразу за 2 года. Важно отметить, что данным предложением может воспользоваться компания с любым видом риска.

Целесообразность введения новой системы стимулирования подкрепляется результатами проведенного телефонного опроса клиентов. Более 90% контрагентов (а именно 58 клиентов) были бы удовлетворены новыми условиями оплаты.

Кроме того, важно рассчитать прогнозируемый эффект от данного стимулирования. Для этого был проведен аудит дебиторской задолженности на конец 2017 года, в ходе которого было обнаружено, что все компании с долгами – компании с высоким риском.

Потенциальная выручка – это выручка, которую могли бы принести сложные клиенты, и она равна сумме выручки и дебиторской задолженности, составляет 5 366 тыс. руб. за 2017 год.

При введении системы стимулирования, от клиентов с высоким риском выручка уменьшится и составит 92%, а именно 1 727,85 тыс. руб.

От клиентов со средним риском мы получим выручку в виде 92%, а именно 2 318,11 тыс. руб.

Клиенты с низким риском принесут нам 85% выручки, а именно 684,17 тыс. руб.

Потенциальная выручка снижается, но при этом появляются новые клиенты. Нами было выявлено, что при помощи «холодных» звонков, стимулирование системой скидок при первичном опросе потенциальных клиентов, может привести в нашу компанию еще 13 новых компаний со средним риском. Соответственно, эти клиенты могут создать дополнительную выручку (примерно 1 380 тыс. руб.), которая восполнит все потери из-за скидок клиентам с долгами в настоящий момент времени.

Таким образом, данная система может выдержать вышепредставленную систему скидок за счёт привлечения новых клиентов, заинтересованных в выгодном распоряжении собственными денежными средствами.

Выводы по разделу два

В настоящее время рынок поставщиков автоматизированных решений растет. Рост связан с цифровизацией бизнес-процессов.

ООО «АйТиСи» входит в франчайзинговую сеть с 2015 года. В настоящий момент обслуживает 63 клиента и имеет проблемы с просроченной оплатой от клиентов. В работе для анализа бизнес-рисков, связанных с деятельностью наших контрагентов, рассмотрены три самых крупных предприятия из числа клиентов – ООО МПК «Ромкор», ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и ООО СК «Высотник».

Проведенная краткая финансовая диагностика 2016-2017 гг. позволила выявить негативные тенденции в анализе оборачиваемости.

Для оценки бизнес-риска компании «АйТиСи» взяты такие методики, как экспертная оценка рейтинга, статистическая методика, модель Альтмана как прогнозирование банкротства и увязка финансовых показателей с риском. По данным методикам получились различные результаты оценок.

В оценке экспертов высокой степенью риска обладают все три клиента.

В статистической методике средним риском обладает компания «Ромкор» и имеет обратную слабую зависимость между нашей дебиторской задолженностью и долгом клиента. Высокий риск имеет ООО «ЧТЗ-Уралтрак» с обратной сильной зависимостью. ООО СК «Высотник» обладает высоким риском и имеет прямую зависимость.

По пятифакторной модели Альтмана у клиента «Ромкор» выявлена зона финансовой устойчивости. ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и ООО СК «Высотник» находятся в зоне финансового риска.

Применен инструмент перевода числовых значений коэффициентов в балльные с помощью критерия «отраслевое значение». Было выделено три интервала, соответственно и три группы рисков: высокий риск (от 0 до 30%), средний риск (от 30 до 60%) и низкий риск (от 60 до 100%). При данном анализе все три клиента имеют существенный риск, находящийся в зоне среднего интервала.

Для улучшения взаимодействий с клиентами разработаны следующие рекомендации:

1. Проведение глубокого анализа рисков, связанных с клиентом, особенно бизнес–рисков. Данный анализ включает в себя применение всех вышепредставленных методов оценки риска.

2. Разработка системы стимулирования платежной дисциплины клиентов скидками. Для этого выделены клиенты с учетом трех групп рисков (высокий, средний и низкий риск), и предложены системы стимулирования для каждой из выделенных групп.

Клиентам с высоким риском предлагается 8% скидка на настройку программного обеспечения и наличие рассрочки платежа. Средний риск подразумевает скидку на услуги в виде 10%, а низкий – 15% скидку на технологическое сопровождение при условии оплаты за 2 года.

Организация сможет покрыть затраты от введения скидок за счёт привлечения новых клиентов, заинтересованных в более выгодных условиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Риск связан с фактором неопределенности, который включает в себя причины (источники) и факторы (конкретные обстоятельства) риска.

Вероятность появления отклонений от результата, возможность достижения ожидаемого результата, неуверенность в реализации цели – три элемента, создающие риск.

Механизм управления рисками осуществляет свою деятельность в пять этапов – выявление риска, оценка риска, принятие решения, контроль за риском и оценка результатов.

Оценка риска подразделяется на качественную (определение причин) и количественную оценку. Выделяют следующие методы оценки рисков: аналитический, статистический, метод аналогов и экспертных оценок.

Зарубежный опыт выделил такие методы оценки риска, как сравнение с эталоном и модели вероятностного характера. Отечественный опыт выделил такие методы оценки риска, как метод наблюдения и функциональный анализ.

Управление рисками происходит за счет обоснованного выбора между локализацией, компенсацией, передачей, уклонением и диссипацией рисков.

Главные задачи управления рисками – это создать план по управлению рисками и их идентификация (выявление, документирование всех характеристик).

Для результативности компании ориентированы на такие направления, как снижение уровня риска, сокращение затрат и создание добавленной стоимости.

Проверка собственных поставщиков и клиентов – необходимая комплексная работа для сохранения своих денежных средств и репутации. Важно обращать внимание на индекс должной осмотрительности, показывающий такой фактор риска, как наличие компании–однодневки и существование активов, прекративших своё существование.

В настоящее время рынок поставщиков автоматизированных решений растет. Рост связан с цифровизацией бизнес–процессов.

ООО «АйТиСи» входит в франчайзинговую сеть с 2015 года. В настоящий момент обслуживает 63 клиента и имеет проблемы с просроченной оплатой от клиентов. В работе для анализа бизнес-рисков, связанных с деятельностью наших контрагентов, рассмотрены три самых крупных предприятия из числа клиентов – ООО МПК «Ромкор», ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и ООО СК «Высотник».

Проведенная краткая финансовая диагностика 2016-2017 гг. позволила выявить негативные тенденции в анализе оборачиваемости.

Для оценки бизнес-риска компании «АйТиСи» взяты такие методики, как экспертная оценка рейтинга, статистическая методика, модель Альтмана как прогнозирование банкротства и увязка финансовых показателей с риском. По данным методикам получились различные результаты оценок.

В оценке экспертов высокой степенью риска обладают все три клиента.

В статистической методике средним риском обладает компания «Ромкор» и имеет обратную слабую зависимость между нашей дебиторской задолженностью и долгом клиента. Высокий риск имеет ООО «ЧТЗ-Уралтрак» с обратной сильной зависимостью. ООО СК «Высотник» обладает высоким риском и имеет прямую зависимость.

По пятифакторной модели Альтмана у клиента «Ромкор» выявлена зона финансовой устойчивости. ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и ООО СК «Высотник» находятся в зоне финансового риска.

Применен инструмент перевода числовых значений коэффициентов в балльные с помощью критерия «отраслевое значение». Было выделено три интервала, соответственно и три группы рисков: высокий риск (от 0 до 30%), средний риск (от 30 до 60%) и низкий риск (от 60 до 100%). При данном анализе все три клиента имеют существенный риск, находящийся в зоне среднего интервала.

Для улучшения взаимодействий с клиентами разработаны следующие рекомендации:

1. Проведение глубокого анализа рисков, связанных с клиентом, особенно бизнес-рисков. Данный анализ включает в себя применение всех вышепредставленных методов оценки риска.

2. Разработка системы стимулирования платежной дисциплины клиентов скидками. Для этого выделены клиенты с учетом трех групп рисков (высокий, средний и низкий риск), и предложены системы стимулирования для каждой из выделенных групп.

Клиентам с высоким риском предлагается 8% скидка на настройку программного обеспечения и наличие рассрочки платежа. Средний риск подразумевает скидку на услуги в виде 10%, а низкий – 15% скидку на технологическое сопровождение при условии оплаты за 2 года.

Организация сможет покрыть затраты от введения скидок за счёт привлечения новых клиентов, заинтересованных в более выгодных условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 ISO 31010:2009 Менеджмент рисков. Методы оценки рисков. – М.: Изд-во стандартов, 2002. – 3 с.
- 2 ISO 90001:2015 Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Изд-во стандартов, 2002. – 3 с.
- 3 ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 Менеджмент риска. Методы оценки риска. – М.: Изд-во стандартов, 2002. – 3 с.
- 4 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды». Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53.
- 5 «Об утверждении требований к идентификации клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев, в том числе с учетом степени (уровня) риска совершения операций». Приказ Росфинмониторинга от 22.11.2018 Г. № 366.
- 6 Алексеенко, В.Б. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие / В.Б. Алексеенко. – М.: РУДН, 2013. – 86 с.
- 7 Фирсова, О.А. Управление рисками организации: учебно-методическое пособие / О.А. Фирсова. – М.: Литагент, 2014. – 100 с.
- 8 Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: учебник / Ф.Х. Найт. – М.: ДЕЛО, 2003. – 360 с.
- 9 Эрроу, К.Д. Восприятие риска в экономической науке / К.Д. Эрроу // Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 2004. – № 5. – С. 81–90.
- 10 Уиллет, А.Х. Экономическая теория риска и страхования / А.Х. Уиллет. – СПб.: А.Ф. Маркса, 1901. – 142 с.
- 11 Карсунцева, О.А. Управление рисками: учебное пособие / О.А. Карсунцева. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2015. – 90 с.

- 12 Каранина, Е.В. Экономический анализ: учебное пособие / Е.В. Каранина. – Киров: ВятГУ, 2016. – 233 с.
- 13 Гитман, Л.Д. Основы инвестирования: учебник / Л.Д. Гитман, М.Д. Джонк. – М: ДЕЛО, 1999. – 1008 с.
- 14 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: учебник / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб: Экономическая школа, 1997. – 497 с.
- 15 Хачатурян, А. А. Иностранные инвестиции: учебно-методическое пособие / А. А. Хачатурян. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. — 56с.
- 16 Кейнс, Д.М. Общая теория занятости, процента и денег: учебник / Д.М. Кейнс. – М: ЭКСМО, 2011. – 1650 с.
- 17 Стратегический менеджмент / под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2008. – 496 с.
- 18 Васин, С.М. Управление рисками на предприятии: учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. – М.: Кронус, 2010. – 304 с.
- 19 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: Кронус, 2016. – 302 с.
- 20 Маховикова, Г.А Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. – М.: Юрайт, 2014. – 464 с.
- 21 Ступаков, В.С. Риск-менеджмент: учебник / В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 281 с.
- 22 Абчук, В.А. Курс предпринимательства: учебное пособие / В.А. Абчук. – СПб.: Альфа, 2001. – 272 с.
- 23 Раскатова, М.И. Оценка рисков: учебное пособие / М.И. Раскатова. – Челябинск.: Изд-во ЮУрГУ, 2016. – 90 с.
- 24 Лазарева, Г.В. Статистика: учебное пособие по выполнению курсового проекта / Г.В. Лазарева. – Челябинск.: Изд-во ЮУрГУ, 2003. – 47с.
- 25 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rusfig/rus18. (Дата обращения 05.03.2019)

26 Управление рисками для получения конкретных результатов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ey.com/ru/ru/services/advisory/turning-risk>. (Дата обращения 21.04.2019)

27 Аналитика информационных технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cnews.ru/analytics_2018. (Дата обращения 05.05.2019)

28 Статистика и тренды рынка ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/1cloud/blog/418673>. (Дата обращения 05.05.2019)

29 Рынок ERP в России, динамика и причины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/47811-rynok-erp-v-rossii-prodolzhit-rasti-vot-pochemu>. (Дата обращения 05.05.2019)

30 Франчайзи, внедряющие 1С в городе Челябинск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1c.ru/rus/partners/franch-citylist.jsp>. (Дата обращения 05.05.2019)

31 Информация о компании «АйТиСи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itc-service.ru/about>. (Дата обращения 05.05.2019)

32 Краткая информация о компании «Ромкор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.romcor.ru/about>. (Дата обращения 05.05.2019)

33 Краткая информация о компании «ЧТЗ-Уралтрак» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chtz-uraltrac.ru/articles/categories/25.php>. (Дата обращения 05.05.2019)

34 Краткая информация о компании «Высотник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vysotnik74.ru/o-kompanii>. (Дата обращения 05.05.2019)

35 Рейтинг организаций по выручке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.testfirm.ru/rating>. (Дата обращения 08.02.2019)

36 Отраслевой риск и методы оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riskovik.com/riski/otraslevye/full/22>. (Дата обращения 08.02.2019)

37 Информация об учредителях компании «Ромкор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zachestnyibiznes.ru/fl/420503959950>. (Дата обращения 08.02.2019)

38 Новости компании «Ромкор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.romcor.ru/about/prensa_o_nas. (Дата обращения 08.02.2019)

39 Информация об учредителях компании «ЧТЗ-Уралтрак» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://whoiswho.dp.ru/cart/person/1932568>. (Дата обращения 09.02.2019)

40 Аудит компании «ЧТЗ-Уралтрак» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://chtz-uraltrac.ru/files/obor/2017/auditorskoe_zakluchenie.pdf. (Дата обращения 09.02.2019)

41 Новости компании «ЧТЗ-Уралтрак» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20130124/919593341.html>. (Дата обращения 09.02.2019)

42 Внешнее фондирование компании «ЧТЗ-Уралтрак» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/top-100/uralvagonzavod>. (Дата обращения 09.02.2019)

43 Информация об учредителях компании «Высотник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lentachel.ru/news>. (Дата обращения 09.02.2019)

44 Участие в финансово-промышленных группах компанией «Высотник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sps-74.com/contacts>. (Дата обращения 09.02.2019)

45 Новости компании «Высотник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.rambler.ru/other/>. (Дата обращения 09.02.2019)

46 Внешнее фондирование компании «Высотник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/top-100/uralvagonzavod>. (Дата обращения 09.02.2019)

47 Модель Альтмана (Z-счет Альтмана) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finances-analysis.ru/otchetnost-msfo/model-altmana.htm>. (Дата обращения 23.04.2019)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «АйТиСи»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год	
	2017	2016
АКТИВ		
Материальные внеоборотные активы	0	0
Нематериальные и финансовые внеоборотные активы	0	0
Запасы	32	12
Денежные средства и денежные эквиваленты	26	167
Финансовые и другие оборотные активы	223	78
БАЛАНС	281	257
ПАССИВ		
Капитал и резервы	-156	24
Другие долгосрочные обязательства	0	0
Краткосрочные заемные средства	0	0
Кредиторская задолженность	395	233
Другие краткосрочные обязательства	42	0
БАЛАНС	281	257

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах ООО «АйТиСи»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год	
	2017	2016
Выручка	5 143	5 320
Расходы по обычной деятельности	5 124	5 241
Проценты к уплате	0	0
Прочие доходы	65	0
Прочие расходы	6	61
Налоги на прибыль (доходы)	54	4
Чистая прибыль (убыток)	24	14

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Кредиторская задолженность главных клиентов

В тысячах рублей

Показатель	Период, год				
	2009	2010	2011	2012	2013
Задолженность ООО МПК «Ромкор»	67 672	92 170	377 866	622 004	480 788
Задолженность ООО «ЧТЗ-Уралтрак»	1 829 134	2 033 348	2 530 035	2 489 850	3 139 881
Задолженность ООО СК «Высотник»	34 936	23 546	3 604	217 334	313 714

Таблица Б.2 – Кредиторская задолженность главных клиентов и дебиторская задолженность компании «АйТиСи»

В тысячах рублей

Показатель	Период, год			
	2014	2015	2016	2017
Задолженность ООО МПК «Ромкор»	654 584	544 371	701 474	341 548
Задолженность ООО «ЧТЗ-Уралтрак»	4 408 287	4 022 303	4 426 634	4 482 927
Задолженность ООО СК «Высотник»	360 562	153 476	31 272	77 989
Задолженность ООО «АйТиСи»	-	629	78	223

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Бухгалтерский баланс ООО МПК «Ромкор»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	114 054	189 606	65 125
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0
Отложенные налоговые активы	196	203	3 949
Прочие внеоборотные активы	435	109	0
Итого внеоборотных активов	114 685	189 918	69 704
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	157 994	123 284	35 272
Налог на добавленную стоимость	223	5	20
Дебиторская задолженность	611 176	763 553	692 446
Финансовые вложения	14 273	17 100	134 872
Денежные средства и денежные эквиваленты	424	3 088	196
Прочие оборотные активы	75	404	0
Итого оборотных активов	784 165	907 414	862 806
БАЛАНС (актив)	898 850	1 097 332	931 880
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ			
Уставный капитал	15	15	15
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	296 023	253 366	210 214
Итого капитал	296 038	253 381	210 229
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные заёмные средства	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	29 661	37 329	32 780
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого долгосрочных обязательств	29 661	37 329	32 780
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Краткосрочные заёмные обязательства	220 637	96 704	136 733
Краткосрочная кредиторская задолженность	341 548	701 474	544 371
Доходы будущих периодов	0	0	0
Оценочные обязательства	10 966	8 444	7 767
Итого краткосрочных обязательств	573 151	806 622	688 871
БАЛАНС (пассив)	898 850	1 097 332	931 880

Таблица Б.2 – Отчет о финансовых результатах ООО МПК «Ромкор»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
Выручка	2 934 887	2 858 553	2 356 376
Себестоимость продаж	2 762 651	2 711 106	2 250 206
Валовая прибыль (убыток)	172 236	147 447	106 170
Коммерческие расходы	24 957	14 017	12 415
Управленческие расходы	75 062	76 343	86 390
Прибыль (убыток) от продаж	72 217	57 087	7 365
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	2 762	1 389	1 998
Проценты к уплате	13 603	27 058	12 813
Прочие доходы	47 335	221 869	221 787
Прочие расходы	52 670	198 145	150 057
Прибыль до налогообложения	56 041	55 142	68 280
Текущий налог на прибыль	16 608	3 695	970
Постоянные налоговые обязательства (активы)	-1 865	3 072	4 622
Изменение отложенных налоговых обязательств	7 668	4 549	17 366
Изменение отложенных налоговых активов	-7	-3 746	3 947
Прочее	-4 437	0	0
Чистая прибыль (убыток)	42 657	43 152	53 891

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ЧТЗ-Уралтрак»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	458	919	2 564
Результаты исследований и разработок	149 302	128 994	209 374
Нематериальные поисковые активы	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0
Основные средства	145 981	165 658	251 839
Доходные вложения	8 302	11 861	16 153
Финансовые вложения	938 250	961 032	1 209 583
Отложенные налоговые активы	2 129 207	1 685 344	1 866 220
Прочие внеоборотные активы	0	0	0
Итого внеоборотных активов	3 371 500	2 953 808	3 555 733
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	2 494 759	2 494 022	2 432 925
Налог на добавленную стоимость	69 267	75 531	117 946
Дебиторская задолженность	1 738 439	2 641 089	1 767 003
Финансовые вложения	0	4 303	4 303
Денежные средства и денежные эквиваленты	73 808	39 416	86 309
Прочие оборотные активы	118 918	96 872	152 111
Итого оборотных активов	4 495 191	5 351 233	4 560 597
БАЛАНС (актив)	7 866 691	8 305 041	8 116 330

Окончание таблицы Г.1

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ			
Уставный капитал	4 307 126	4 307 126	4 307 126
Собственные акции	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
Резервный капитал	60 969	60 969	60 969
Нераспределенная прибыль	-15 012 909	-12 427 079	-12 255 531
Итого капитал	-10 644 814	-8 058 984	-7 887 436
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные заёмные средства	9 187 213	0	329 776
Отложенные налоговые обязательства	203 169	180 312	187 067
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого долгосрочных обязательств	9 390 382	180 312	516 843
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Краткосрочные заёмные обязательства	2 833 256	11 231 611	10 338 342
Краткосрочная кредиторская задолженность	4 482 927	4 426 634	4 022 303
Доходы будущих периодов	25 771	31 359	69 732
Оценочные обязательства	1 779 169	494 109	1 056 546
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0
Итого краткосрочных обязательств	9 121 123	16 183 713	15 486 923
БАЛАНС (пассив)	7 866 691	8 305 041	8 116 330

Таблица Г.2 – Отчет о финансовых результатах ООО «ЧТЗ-Уралтрак»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
Выручка	7 090 373	6 917 918	5 561 612
Себестоимость продаж	5 417 489	6 289 407	5 650 275
Валовая прибыль (убыток)	1 672 884	628 511	-88 663
Коммерческие расходы	975 465	652 878	292 924
Управленческие расходы	545 869	773 353	681 306
Прибыль (убыток) от продаж	151 550	-797 720	-1 062 893
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	2 491	3 301	3 340
Проценты к уплате	1 283 849	501 244	864 563
Прочие доходы	832 753	2 316 024	4 514 167
Прочие расходы	1 065 146	1 009 471	2 754 087
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 362 201	10 890	-164 036
Текущий налог на прибыль	0	0	0
Постоянные налоговые обязательства (активы)	136 686	33 247	-7 147
Изменение отложенных налоговых обязательств	-22 860	2 018	-2 422
Изменение отложенных налоговых активов	158 614	37 443	37 532
Прочее	-19 510	147 013	16 179
Чистая прибыль (убыток)	-1 245 957	-100 698	-140 261

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 – Бухгалтерский баланс ООО СК «Высотник»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	0	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0
Основные средства	61 701	32 852	39 478
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0
Отложенные налоговые активы	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	155 713	53 263	0
Итого внеоборотных активов	217 414	86 115	39 478
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	32 339	13 005	151 608
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	26 020	7 587	25 265
Дебиторская задолженность	8 742	13 442	62 232
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	143	301	794
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого оборотных активов	67 244	34 335	239 899
БАЛАНС (актив)	284 658	120 450	279 377

Окончание таблицы Д.1

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ			
Уставный капитал	2 260	2 260	2 260
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	21 625	26	26
Резервный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	34 760	31 908	30 606
Итого капитал	58 645	34 194	32 892
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные заёмные средства	148 024	54 984	93 009
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого долгосрочных обязательств	148 024	54 984	93 009
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Краткосрочные заёмные обязательства	0	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	77 989	31 272	153 476
Доходы будущих периодов	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0
Итого краткосрочных обязательств	77 989	31 272	153 476
БАЛАНС (пассив)	284 658	120 450	279 377

Таблица Д.2 – Отчет о финансовых результатах ООО СК «Высотник»

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год		
	2017	2016	2015
Выручка	80 939	94 717	67 003
Себестоимость продаж	78 160	76 820	64 985
Валовая прибыль (убыток)	2 779	17 897	2 018
Коммерческие расходы	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2 779	17 897	2 018
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	0	15 856	0
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	374	414	515
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 405	1 627	1 503
Текущий налог на прибыль	481	325	301
Постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	1 924	1 302	1 202

