

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, и.о. директора по МТО

АО «АЗ «УРАЛ»

_____ Е.В. Несчастный

_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О. Н. Пастухова

_____ 2019 г.

Оценка угроз экономической безопасности предприятия (на примере АО «АЗ
«УРАЛ»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2019.499.ВКР

Руководитель работы, д.э.н., профессор

_____ Н.В. Яковлева

_____ 2019 г.

Автор работы

студент группы МиЭУП-531

_____ В.М. Кур

_____ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н, доцент

_____ А. С. Кондратьев

_____ 2019 г.

Миасс, 2019

АННОТАЦИЯ

Кур В.М. Оценка угроз экономической безопасности предприятия (на примере АО «АЗ «УРАЛ»). – Миасс: ЮУрГУ, 2019, МиЭУП-531. - 115 с., 2 ил., 39 табл., библиогр. список – 35 наим., 11 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки угроз и разработки мероприятий по повышению экономической безопасности объекта исследования - АО «АЗ «УРАЛ».

В работе дана характеристика организации АО «АЗ «УРАЛ», проведен расчет и оценка экономической безопасности предприятия АО «АЗ «УРАЛ».

Произведены расчеты затрат на внедрение разработанных мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия АО «АЗ «УРАЛ»

Основным результатом работы является оценка угроз экономической безопасности предприятия АО «АЗ «УРАЛ».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ⁵

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА⁸

1.1 Нормативно-правовое регулирование деятельности в области обеспечения экономической безопасности предприятия⁸

1.2 Факторы, оказывающие влияние на экономическую безопасность предприятия¹⁷

1.3 Методики оценки состояния экономической безопасности и рисков предприятия³³

2 АНАЛИЗ УГРОЗ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ АО «АЗ «УРАЛ»⁴⁰

2.1 Характеристика автомобильного завода «УРАЛ»⁴⁰

2.2 Анализ текущего состояния экономических показателей хозяйственной деятельности АО «АЗ «УРАЛ»⁴⁸

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АО «АЗ «УРАЛ» И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ⁶⁸

3.1 Разработка мероприятий по повышению экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ»⁶⁸

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий по повышению экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ»⁸⁹

ЗАКЛЮЧЕНИЕ⁹⁵

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК⁹⁷

ПРИЛОЖЕНИЯ¹⁰¹

ПРИЛОЖЕНИЕ А. 101 99

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. 104 102

ПРИЛОЖЕНИЕ В. 107 104

ПРИЛОЖЕНИЕ Г. 108 105

ПРИЛОЖЕНИЕ Д. 110 107

ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Плановый отчёт движения денежных средств¹¹¹

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. 113 110

ПРИЛОЖЕНИЕ И. 115 112

ПРИЛОЖЕНИЕ К. 116 113

ПРИЛОЖЕНИЕ Л. 117 114

ПРИЛОЖЕНИЕ М. 118 115

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования заключается в том, что экономическая безопасность в современном мире бизнеса становится всё более важным и многоцелевым компонентом административного управления. Понятие «угроза безопасности» стало изменчивым: в список угроз постоянно входят новые пункты и перестают быть актуальными старые.

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

Анализ угроз экономической безопасности предприятия должен быть главной составляющей всей деятельности служб экономической безопасности: только так можно выстроить эффективную систему безопасности, учитывающую быстро меняющиеся условия возникновения угроз.

Основная цель данной работы – оценка угроз экономической безопасности объекта исследования.

В работе поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы угроз экономической безопасности предприятия;
- провести анализ и оценку уровня экономической безопасности объекта исследования путём расчета финансово-экономических, производственных и социальных показателей деятельности предприятия;
- разработать практические рекомендации и мероприятия, направленные на улучшение показателей экономической безопасности объекта исследования, а также определить положительный эффект от их осуществления.

Предметом исследования является экономическая безопасность предприятия.

Объект исследования – АО «АЗ «УРАЛ».

Теоретическая значимость работы состоит в совершенствовании выбранной методики для определения уровня экономической безопасности предприятия и оценки рисков – ориентированности деятельности фирмы. Практическая значимость результатов работы состоит в возможности внедрения предложенных мероприятий в хозяйственную деятельность исследуемого предприятия.

В качестве источника информации для анализа уровня экономической безопасности предприятия использовалась финансовая отчётность фирмы и данные бухгалтерского учёта.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1.1 Нормативно-правовое регулирование деятельности в области обеспечения экономической безопасности предприятия

Одним из главных вопросов функционирования российских компаний считается управление их экономической безопасностью. Создание эффективной системы экономической безопасности компании и оптимизацию её характеристик.

Нормативно-правовое обеспечение государственного регулирования экономической безопасности предприятий осуществляется по направлениям, приведённым на рисунке 1.1 [7].



Рисунок 1.1 – Направления регулирования экономической безопасности предприятия

Нормативно-правовое обеспечение регулирования экономической безопасности предприятий ориентируется основными принципами Конституции РФ. Правовые основы хозяйственной деятельности, базирующиеся на многообразии субъектов хозяйствования, регулируются Гражданским Кодексом РФ. Данный Кодекс определяет главные принципы хозяйствования в Российской Федерации и регулирует хозяйственные отношения [1].

Обеспечение легитимности хозяйственной деятельности содержит такие части, как процессы государственной регистрации субъектов хозяйствования и лицензирования конкретных видов хозяйственной деятельности. Нормативно-правовое обеспечение муниципального регулирования легитимности хозяйственной деятельности презентовано следующими нормативно-правовыми актами:

- Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Предусмотрен единый порядок регистрации юридических лиц независимо от их организационно-правовой формы и сферы финансовой деятельности. Сведения обо всех юридических лицах отображаются в Едином государственном реестре юридических лиц.

- Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Закон устанавливает порядок исчисления уплаты страховых взносов в ПФР, ФФС, ФФОМС И ТФОМС. Регулирует порядок внесения изменений в расчёт по страховым взносам, а также порядок взыскание недоимки в случае неуплаты.

- Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании». Регулирует отношения между юридическими лицами и государственными органами возникающие по поводу установления обязательных

технических норм, привлечения к ответственности в случаях несоответствия требованиям технических норм.

- Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Порядок проведения плановых и внеплановых выездных проверок. Подробно регламентированы все проверочные действия по контролю. Закон устанавливает конкретную классификацию видов проверок. При этом для каждой из них определены основания и порядок выполнения. Законодательством конкретно определены позиции прокурора по обеспечению надзора за соблюдением прав субъектов предпринимательской деятельности при осуществлении государственного контроля (надзора). На органы прокуратуры возложены функции по согласованию выполнения внеплановых выездных проверок субъектов, а также формирование имеющего место быть каждый год сводного плана выполнения плановых проверок контролирующими органами федерального, регионального и муниципального уровней.

- Федеральный закон от 12.01.1996 № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности». Закон устанавливает правовые основы создания профсоюзов, их права и гарантии деятельности, регулирует взаимоотношения профсоюзов с органами государственной власти, органами МСУ, работодателями, их объединениями (союзами, ассоциациями), иными публичными объединениями, юридическими лицами и гражданами.

Защита экономической конкуренции и лимитирование монополизма осуществляется государством путём осуществления мероприятий по демонополизации экономики [33].

Нормативно-правовое обеспечение экономической конкуренции и лимитирования монополизма направлено на введение, формирование и обеспечение честных традиций ведения конкуренции при осуществлении хозяйственной деятельности в условиях рыночных взаимоотношений, определяет

законные основы поддержания и защиты экономической конкуренции. Обеспечение общегосударственной защиты конкурентной борьбе в предпринимательской деятельности возложено на Антимонопольный Комитет РФ.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующим экономическую конкуренцию являются:

- Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Закон ориентирован на улучшение правового регулирования взаимоотношений, связанных с защитой конкуренции, устранением противодействия конкуренции со стороны органов власти и управления. Устанавливаются единые законные основы защиты конкуренции на товарных и экономических рынках.

- Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях». Закон описывает правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и ориентирован на достижение равновесия интересов покупателей и субъектов естественных монополий, который обеспечивает доступность реализуемого ими продукта для покупателей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий. Данный федеральный закон распространяется на отношения, которые возникают на товарных рынках России и в которых участвуют субъекты естественных монополий, покупатели, федеральные органы и т.д.

Организация и формирование инфраструктуры относится только к компетенции страны и включает в себя: упорядочение в сфере транспортной инфраструктуры и коммуникационной инфраструктуры [28].

Основными органом в системе центральных организаций исполнительной власти в формировании и обеспечении реализации государственной политики в поле деятельности транспорта, метрополитенов, дорожного хозяйства, предоставление услуг почтовой связи, снабжение подготовки и осуществлении в РФ инфраструктурных проектов являются Министерство транспорта РФ и министерство связи и коммуникаций.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими формирование и развитие инфраструктуры предпринимательства, являются:

- Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Закон регулирует взаимоотношения, возникающие при осуществлении права на исследование, получение, передачу, производство и распространение данных, при использовании информационных технологий, а также при обеспечении защиты информации, за исключением взаимоотношений, возникающих при охране результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации.

- Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных». Закон регулирует правовую базу обращения с персональными данными физических лиц в целях осуществления конституционных прав человека, в том числе права на неприкосновенность частной жизни.

- Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». Закон регулирует отношения, связанные с отнесением данных к коммерческой тайне, охраной её конфиденциальности и предупреждением недобросовестной конкурентной борьбе.

Одним из направлений обеспечения финансовой безопасности предприятий считается экономическая поддержка в форме государственных гарантий, снабжения иностранных кредитов. Государственная финансовая помощь для предприятий играет вескую роль в обеспечении и укреплении экономической безопасности предприятий. Необыкновенную актуальность приобретает это направление в условиях переломных явлений в экономике страны и за её пределами [21].

В сегодняшний день в Российской Федерации работает разветвленная инфраструктура поддержки предпринимательства, в виде: бизнес-инкубаторов, дело-центров, фондов помощи предпринимательства, кредитных союзов,

страховых систем, лизинговых середин, аудиторских компаний и личных аудиторов, инвестиционных и инновационных фондов и фирм.

- Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи». Закон расширяет сферу использования и допустимые виды электронной подписи, также область её использования ограничивается гражданско-правовыми отношениями.

Организация систем налогообложения значительно воздействует на экономическую безопасность предприятия, и ориентируется политикой государства сообразно размерам и структуре фискальной нагрузки.

Главными законодательными актами, осуществляющими регулировка в этой сфере считается Налоговый кодекс РФ и Таможенный кодекс Таможенного Союза. Налоговый кодекс РФ регулирует отношения, появляющиеся в поле деятельности взимания налогов и сборов, в стране, и порядок их администрирования, плательщиков налогов и сборов, зону ответственности осуществляющих контроль организаций, возможности и обязанности их официальных лиц, а также обязанность за повреждение налогового законодательства. Таможенный кодекс регулирует отношения, связанные с движением товаров через таможенную границу, уплатой таможенных платежей, а еще властных взаимоотношений между таможенными органами и лицами, реализующими полномочия владения, использования и распоряжения отмеченными продуктами. Акт направлен на обеспечение охраны экономических интересов, создание подходящих условий для развития экономики государства, а также снабжения соблюдения законодательства по вопросам таможенного дела.

Кроме Таможенного и Налогового Кодексов существуют и иные основные нормативно-правовые акты, регулирующие формирование системы налогообложения. Одним из направлений государственного регулирования экономической безопасности предприятий считается проведение эффективной инвестиционной политики для достижения инвестиционной безопасности. Обеспечению инвестиционной безопасности предприятий способствует

последовательная инвестиционная политика страны на принципах согласованности муниципального регулирования нацеленная на вовлечение и эффективное внедрение инвестиционных ресурсов предприятиями. Современная российская экономика требует существенных инвестиций во все отрасли экономики с целью увеличения их инновационной активности и обеспечения инновационной безопасности [2].

Ключевой нормативно-правовой акт, обеспечивающий регулирование инновационных процессов следующий: Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Закон регулирует взаимоотношения среди субъектов научной и научно-технической деятельности и потребителями научной и научно-технической продукта.

Нормативно-правовые акты, обеспечивающие реализацию финансовой поддержки в форме государственных гарантий и иностранных кредитов следующие:

- Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Закон устанавливает главные аспекты отнесения малого и среднего предпринимательства к категориям в зависимости от количества работников.

- Федеральный закон от 07.05.2013 № 78-ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации». Закреплено правовое положение Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей, а также уполномоченных по защите прав предпринимателей в субъектах Федерации.

Нормативно-правовой акт, являющийся основой для формирования и реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности на федеральном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях является Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Настоящая Стратегия является документом стратегического планирования,

разработанным в целях реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации, определенных в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. № 683. В настоящей Стратегии определяются вызовы и угрозы экономической безопасности Российской Федерации (далее - экономическая безопасность), а также цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности. Настоящая Стратегия направлена на обеспечение противодействия вызовам и угрозам экономической безопасности, предотвращение кризисных явлений в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технологической и финансовой сферах, а также на недопущение снижения качества жизни населения. Настоящая Стратегия призвана консолидировать усилия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации (далее - органы государственной власти), органов местного самоуправления, Центрального банка Российской Федерации и институтов гражданского общества по обеспечению экономической безопасности в целях защиты национальных интересов и реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации [3].

Нормы Уголовного кодекса РФ и Кодекса РФ об управленческих правонарушениях призваны защищать субъекты хозяйствования от противозаконного влияния и других преступлений.

Обеспечение законной составляющей системы экономической безопасности должно включать в себя все этапы разбора угроз отрицательных воздействий на правовую безопасность организации, оценку текущего значения обеспечения предоставленной составляющей, исследование и воплощение планируемого комплекса мер по улучшению законной безопасности системы. Также должен обладать место ситуационный анализ и анализ прецедентов, что позволит значительно увеличивать эффективность обеспечения правовой составляющей на базе подробного анализа аналогичных прецедентов.

Эффективность данных методик объясняется значимой стандартизацией и универсальностью причинно-следственных взаимосвязей при решении возникающих проблем, касающихся предоставленной составляющей экономической безопасности предприятия.

Чтобы в полной мере обеспечить законную сохранность компании, нужно юридическое сопровождение всякой сферы деятельности данной компании, как внешней, так и внутренней. При этом зачастую, удачно функционирующее предприятие, имеет переработанные способы вывода текущих задач, которые требуют только незначительного исправления.

Групповая правовая безопасность бизнеса складывается из следующих составляющих:

1. Корпоративная безопасность. Гарантирует прозрачные дела между партнёрами бизнеса. Мешает захвату бизнеса извне. Никак не позволяет нарушать обычный распорядок службы организаций управления.

2. Безопасность взаимоотношений с контрагентами. Препятствует возникновению ситуаций, когда нереально вернуть средства у не выполнившего обещания контрагента. Гарантируется вероятность быстрого применения к контрагентам мер государственного принуждения.

3. Защищённость активов. Безопасность физических активов, недвижимости оборудования, продуктов. Сохранность интеллектуальной принадлежности, средств идентификации.

4. Безопасность в сфере трудящийся взаимоотношений. Выстраивание политической деятельности использования трудовых ресурсов, позволяющей их действенное использование и понижение рисков от проверок, осуществляющих контроль организаций.

5. Юридическая безопасность собственников бизнеса. Уклонение ситуаций, при которых владельцы бизнеса имеют все шансы существовать привлечены к субсидиарной ответственности за действия юридического лица [6].

Правовая работа коммерческой системы представляет собой исполняемую систему мер, которая ориентирована на выполнение законодательства в части предписаний и запретов, а ещё использует правовые имущество для вывода хозяйственных задач. Система мер по регулированию деятельности предприятия по обеспечению экономической безопасности бизнеса может быть оформлена в виде единичного регламента или группы связанных документов, утверждаемых приказом руководителя хозяйствующего субъекта. Характеристика данных документов представлена в приложении А.

Таким образом, правотворческая деятельность государственных организаций ориентирована на обеспечение легитимности предпринимательской деятельности, защиту экономической конкуренции и лимитирования монополизма, формирование рыночной инфраструктуры, создание системы налогообложения, проведение инновационно-инвестиционной политики, что конкретно отображается в критериях ведения бизнеса российскими предприятиями. Конкретно государственная регулировка в значительной степени приводит к увеличению либо понижению уровня финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

1.2 Факторы, оказывающие влияние на экономическую безопасность предприятия

Экономическая безопасность в современном мире бизнеса становится всё более важным и многоцелевым компонентом административного управления. Понятие «угроза безопасности» стало изменчивым: в список угроз постоянно входят новые пункты и перестают быть актуальными старые. Дело в том, что угрозы и риски сферы безопасности отражают изменения во внешней среде предприятия, которые приводят к негативному изменению самого предмета безопасности. Внутреннее устройство и ведение бизнеса также подвержены постоянным изменениям [8].

В соответствии с Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», угроза экономической безопасности предприятия – это группа факторов внешней и внутренней среды предприятия, нацеленных на создание препятствий и затруднение его работы.

Классификаций угроз экономической безопасности предприятия множество, всё зависит от критериев. Самой распространённой версией является классификация угроз по области их возникновения:

- Угрозы целому предприятию: некомпетентный менеджмент, финансовое банкротство, ухудшение репутации.
- Угрозы информации: утечка конфиденциальных данных.
- Угрозы активам материального типа: порча, пропажа, полное уничтожение.
- Угрозы нематериальным активам потеря или отзыв (лицензий, сертификатов и др.).

Внешние угрозы. Угрозы этой группы чрезвычайно трудны для прогнозирования и анализа. Они отличаются своей неопределённостью, и в этом заключаются все сложности, связанные с ними.

Внешние угрозы можно разделить на следующие виды:

- Главные и второстепенные;
- Объективные и субъективные;
- Контролируемые и неконтролируемые;
- Существующие в реальности и потенциальные;
- Случайные и закономерные (детерминированные) [14].

Факторы внешней среды – серьёзная угроза, они могут подорвать работу предприятия целиком и безвозвратно. Для того чтобы заниматься действительно приоритетными угрозами и не тратить ресурсы на мелкие и незначительные факторы, нужно уметь отслеживать и грамотно анализировать внешнюю среду.

Определить все опасные факторы окружающей среды с подсчётом вероятного ущерба практически невозможно. Поэтому начинать стоит с тех внешних угроз, которые можно контролировать при помощи маркетинговой политики.

Список внешних угроз и дестабилизирующих факторов, возможных в принципе для любой компании, следующий:

- Рейдерские захваты с происками конкурентов;
- «гринмейлы» (рейдерство «лайт» с целью получения платежей, а не захвата собственности);
- Политические изменения;
- Коррупция;
- Экономический кризис и обвал валют;
- Активность криминальных групп;
- Кражи материальных средств или интеллектуальной собственности;
- Промышленный шпионаж;
- Продажа конфиденциальной информации конкурентам бывшими сотрудниками фирмы;
- Нарушения чиновников и правоохранительных структур;
- Разного рода форс-мажоры от стихийных бедствий до террористических актов [18].

Стоит добавить внешние угрозы, именно, со стороны России:

- Низкий уровень капитализации экономической системы в целом;
- Высокий уровень монополизации главных рынков в экономике страны;
- Выраженная зависимость от импорта;
- Преимущественно сырьевой формат экспорта;
- Слишком жёсткие таможенные ограничения;
- Низкая производительность труда (эта угроза является как внешней, так и внутренней проблемой компаний) [25].

Часть внешних угроз экономической безопасности предприятие способно контролировать: грамотно, к примеру, выбрать поставщиков, придумать новые инструменты формирования лояльности покупателей, определить сегменты рынка под планируемую новую продукцию и т. д.

Но ни одна компания не сможет держать под контролем, например, государственные инициативы в налоговой политике или так называемую ограничительную деловую практику, о которой нужно рассказать отдельно.

Ограничительная деловая практика – понятие довольно новое. Оно связано с монополистическим давлением на партнёров и потребителей с конечной целью ограничения конкуренции и захвата господствующего положения на рынке. Любимый инструмент такой практики – негласные барьеры, которые подрывают существующие деловые договорённости [32].

Внутренние угрозы. Если сгруппировать внутренние угрозы экономической безопасности предприятия, то они будут выглядеть по приоритетам следующим образом: персонал, техника, финансы, информация.

Внутренние угрозы ничуть не менее опасные, чем внешние. Главный и неиссякаемый источник внутренних угроз – это сотрудники. «Не по злему умыслу, а исключительно по незнанию» – эта знаменитая фраза способна довести сотрудников службы безопасности до полного отчаяния, что происходит в реальности чаще, чем хотелось бы [10].

Для каждой компании список текущих угроз индивидуальный, особенно это касается внутренних источников. Список же «общих» типичных источников следующий:

- Саботаж или бездействие сотрудников, которые мешают выполнению запланированных задач;
- Утечка информации (неумышленная, либо кража);
- Подрыв делового имиджа компании (чаще это неумышленная угроза);
- Некомпетентность персонала и, прежде всего, руководящего состава;

- Конфликты разной природы и между разными сторонами: от внутренних между коллегами, до конфликтов с представителями государственных органов или партнёрами;

- Невыполнение правил техники безопасности и охраны здоровья;
- Необученный персонал с низкой квалификацией;
- Отсутствие ясных процедур и рабочих процессов [16].

Из восьми вышеизложенных пунктов все восемь являются контролируемыми. Это значит, что внутренние угрозы экономической безопасности предприятия находятся в зоне компетентности первого руководителя. По каждому пункту можно предпринять системные предупреждающие действия, чтобы минимизировать угрозы хотя бы внутреннего порядка. Таким образом, внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия различаются самым принципиальным образом с точки зрения контролируемости и предсказуемости. Всё, что можно сделать для минимизации угроз, нужно сделать. Большею частью это относится к факторам внутреннего характера.

Не всякое негативное событие выливается в угрозу для компании. Например, управленческие решения по реинжинирингу или повышению операционной эффективности несут в себе определённые риски и могут обернуться потерями при неудаче или в случае конъюнктурных изменений на рынке. Но такие действия относятся к выполнению задач и целей, в этом суть предпринимательской деятельности. А она всегда несёт риски и предполагает определённую долю потерь при этом.

Не относятся к угрозам экономической безопасности предприятия убытки при маркетинговом решении, к примеру, о тотальном снижении цен для продвижения нового продукта [20].

Достаточно помнить, что у основных угроз экономической безопасности предприятия есть три характерных признака:

- Сознательный корыстный характер;

- Обычно имеется цель - нанесение ущерба;
- Противоречивость действий.

Внешние источники (факторы) угроз. Есть угрозы, а есть источники угроз экономической безопасности предприятия. Иногда их называют факторами. Угрозы и факторы угроз – разные вещи, их следует различать. Факторы – это окружающие условия, влияющие на безопасность в целом или её параметры в частности. Это еще не угрозы, а только их источник. Зачем их нужно знать? Затем, чтобы отслеживать изменения в этих источниках. Чтобы их анализировать и прогнозировать с точки зрения экономической безопасности [33].

Источники (факторы) также подразделяются на внешние и внутренние. К внешним источникам угроз относятся:

- Рыночные факторы – скачки спроса и предложения, цены на сырье и продукты, динамика ёмкости рынка, финансовое состояние контрагентов и т. д.
- Макроэкономические факторы – уровень экономического законодательства в стране, валютная политика, внешнеэкономические связи, инвестиционный климат и т. д.
- Прочие – демографическая картина в стране, уровень преступности и криминогенная обстановка, климат, природные явления и т. д.

Внутренние источники (факторы) угроз. Внутренние факторы, способные повлиять на экономическую безопасность, являются самой «густонаселенной» совокупностью, на которую любому руководителю любой компании следует обращать самое пристальное внимание. Вот их список:

- Финансовые: рентабельность фирмы, доходность инвестиций, политика дивидендов, структура активов, ликвидность активов и т. д.
- Кадровые: качество стратегии развития, уровень оплаты труда, социальная политика, мотивация и стимулирование и т. д.
- Производственные: система управления качеством, структура основных фондов, уровень операционной эффективности и т. д.

- Технологические: инновационная политика, исследовательская и аналитическая составляющие процессных технологий.

- Маркетинговые: оптимальность продуктовой линейки, адресность групп потребления, система отношений с клиентами, политика лояльности клиентов и т. д.

- Финансовые угрозы: больше, чем кража. Финансовые угрозы экономической безопасности предприятия заслуживают отдельного внимания и специального объяснения. Они могут быть как внутренними, так и внешними. Внутренние заключаются во вредоносных действиях осознанного характера со стороны сотрудников или организации. Также внутренними финансовыми угрозами может стать некачественная работа сотрудников финансовых отделов предприятия или партнёрских организаций. Это может быть, например, отсутствие эффективного контроля за структурой вложения капитала. Либо неверно установленное соотношение долей финансового капитала по рискам и доходам его составляющих. Если же говорить о внешних финансовых угрозах, то чаще всего это обстоятельства непреодолимой силы, которые относятся к неконтролируемому типу угроз.

Анализ и оценка рисков. Анализ угроз экономической безопасности предприятия должен быть главной составляющей всей деятельности служб экономической безопасности: только так можно выстроить эффективную систему безопасности, учитывающую быстро меняющиеся условия возникновения угроз.

Это системный сбор данных о рынках, конкурентах и других факторах с последующим анализом и прогнозированием. Анализировать и оценивать необходимо все вышеперечисленные источники угроз – как внешние, так и внутренние [8].

Риски экономической безопасности понимаются более широко и, по сути, они представляют собой потенциальные угрозы, возможные в более-менее отдалённом будущем. Из-за того, что риски являются первичными, любая грамотно отлаженная система экономической безопасности ориентирована в

первую очередь на них. Ведь на этапе рисков любая угроза устраняется гораздо проще и дешевле. Во многих компаниях существуют целые службы, которые постоянно занимаются выявлением и анализом рисков и угроз экономической безопасности, а также их устранением.

В определённых обстоятельствах риски могут положительно сказываться на работе предприятия. Например, возможность выхода из строя оборудования является стимулом для его капитального ремонта или полной замены. Это в свою очередь может влиять на повышение качества продукции или увеличение объёмов производства, как экономическую составляющую работы компании. Также собственник, столкнувшийся с такой проблемой, в будущем будет тщательнее контролировать исправность техники и вкладывать больше ресурсов в анализ её работоспособности, чтобы не появилась угроза повторного инцидента. Оптимизация положительных и отрицательных сторон риска – одна из задач риск-менеджера в компании, которая помогает извлечь максимальную выгоду из различных неприятных ситуаций и уменьшить ущерб [11].

Угрозы экономической безопасности опасны для предприятия, так как, по сути, это те риски, на которые вовремя не последовало должной реакции.

Некоторые риски могут стать причиной возникновения сразу нескольких угроз. Например, с рисками принятия неверных финансовых решений может быть связано возникновение угроз для маркетинга и кредитования предприятия. А возможность введения пошлин на ввоз определённых товаров может спровоцировать угрозы снижения качества продукции и повышения стоимости производства. Заранее точно определить весь комплекс последствий от определённых экономических сложностей бывает не под силу даже опытным менеджерам [27].

Каждый бизнес подвержен региональным, отраслевым и даже национальным рискам, так как действует в рамках законодательства своей страны. Все эти внешние факторы усугубляются ещё и индивидуальными рисками. Они связаны с качеством и своевременностью решений по управлению

предприятием, распределению финансирования, налаживанию бизнес-процессов, стратегическому планированию и другим параметрам работы. Все они ведут к общему снижению эффективности работы и могут провоцировать ту или иную угрозу.

Если бизнес только начинает свою работу, выходит на большой рынок, важно бороться именно с индивидуальными экономическими рисками. В этом поможет консервативная тактика управления. Она предполагает осторожность, наличие взвешенных решений и действия по традиционным сценариям, направленные против большинства возможных угроз.

Агрессивный вариант управления значительно увеличивает риски. Дело в том, что он не предполагает наличие готовых шаблонов поведения на рынке и организации бизнес-процессов, поэтому каждый шаг здесь может обернуться ошибкой. Это чревато особенно значимыми финансовыми и ресурсными потерями, так как в начале своего существования любое предприятие особенно уязвимо [30].

Крупные предприятия с большим опытом работы на рынке могут позволить себе эксперименты, внедряя нестандартные решения, которые могут стать причиной возникновения угроз стабильности. Однако немногие руководители на это решаются. Перед таким шагом лучше провести тщательный анализ возможных последствий.

Каждая компания может столкнуться с множеством опасностей. Именно поэтому выделяют различные параметры для их классификации. Риски классифицируют по следующим критериям:

- Источник возникновения риска;
- Размер ущерба;
- Вид деятельности предприятия.

С помощью разделения рисков и их структуризации можно узнать о них больше и выделить конкретные свойства для каждого вида. Такой подход позволяет лучше выявлять риски, проводить их анализ, сохраняя точность в

оценке, ещё на начальном этапе, избегая лишних расходов, временных издержек и других негативных последствий для бизнеса, а также противодействуя угрозам.

Риски по источнику возникновения. Первым и основным параметром классификации экономических рисков является источник возникновения рисков. Согласно этому принципу выделяют:

Внешние риски. Возникновение таких рисков не зависит от хозяйственной и иной деятельности компании. Это могут быть изменения курсов валют или, например, повышение процентных ставок по кредитам.

Внутренние риски. Причинами их возникновения являются ошибки управления на всех уровнях компании, а также неэффективные решения в области инвестирования, производства и внешней политики.

Риски по размеру ущерба. Указанную простую классификацию стоит дополнить другой. В ней риски разделяются по размеру ущерба, нанесённого предприятию. Во многом благодаря этой классификации проводится оценка урона. Здесь для более тщательного анализа выделяются следующие группы:

- Приемлемые. Экономический ущерб, который практически незаметен в масштабах хозяйственной деятельности компании. Примером может служить просрочка выплат по кредиту.

- Критические. Такие убытки сказываются на работе предприятия, но не влекут за собой прекращение его деятельности. В качестве примера можно привести износ старых производственных цехов и, следовательно, уменьшение ликвидности их продажи.

- Фатальные. В этом случае ущерб серьёзно влияет на основные направления деятельности предприятия, способствуя её постепенному разрушению и полной остановке работы. Следствием является сокращение рабочих мест и, в конечном счете, банкротство. Это может быть невозвращение крупного внешнего долга с набравшими большими процентами [29].

Две приведённые классификации экономических рисков являются одними из основных в работе риск-менеджера. На них обращают внимание в первую

очередь. На основе этого определяется источник и выставляется оценка уровня экономической угрозы хозяйственной или иной деятельности предприятия. Эти концепции работы помогают выстроить тактику преодоления и снижения рисков экономической безопасности.

Риски по виду деятельности компании. Самой сложной классификацией экономических рисков является разделение их в зависимости от области работы предприятия. По этому параметру они делятся на инвестиционные, операционные и финансовые [17].

Инвестиционные риски:

Первым критерием деления инвестиционных рисков является вид помещения инвестиций. Поэтому их делят на риски финансового инвестирования и реального инвестирования. Первая группа подразумевает возможность денежных потерь при вложениях в акции, фьючерсы, облигации и другие виды ценных бумаг. Риски реального инвестирования связаны с возможными кризисными ситуациями при финансировании различных организаций, бизнес-проектов, промышленных производств в любой области. Обе этих группы являются сложными и делятся на несколько подгрупп. Риски реального и финансового инвестирования включают в себя:

- Экологические. Сюда относят последствия причинения ущерба окружающей среде. Например, при строительстве производственных, жилых и других объектов могут быть нарушены нормы безопасности, в результате чего происходит загрязнение экологии, вырубка лесов, распашка заповедных земель. То же может случиться и при использовании объектов. В этом случае государством налагаются определённые санкции в виде крупных штрафов.

- Политические. Здесь речь идёт об изменениях законодательной базы в стране или регионе реализации проекта. Ведь в результате меняется и экономика. Могут быть повышены налоги, введены новые санитарные, технические и другие нормы для определённых видов компаний. Все они могут препятствовать экономическому развитию проекта или даже способствовать его заморозке.

- **Хозяйственные риски.** Наиболее распространенная группа, к которой можно отнести любые сложности в процессе реализации проекта. Это могут быть задержки в разработке плана строительства, доставка материалов и оборудования ненадлежащего качества, неправильное распределение бюджетов и даже элементарная халатность персонала.

Особенностью всех инвестиционных рисков фирмы является то, что они подразумевают потерю всех вложенных средств и других ресурсов вне зависимости от стадии экономического развития проекта. Ведь он может просто не дать ожидаемого результата или остановиться из-за различных сложностей.

Существует также понятие инновационных рисков. Они тесно связаны с инвестиционными, если деньги вкладываются в новейшие технические и научные разработки. В таких случаях могут возникнуть сложности с оборудованием, которое требуется для создания заявленного инновационного продукта, могут случиться временные издержки, которые также чреваты финансовыми потерями для предприятий, наконец, созданный продукт может оказаться никому не нужным. Все эти и многие другие моменты нужно учитывать при инвестировании в новейшие разработки [22].

Операционные риски:

- **Производственные.** Ситуации, связанные проблемами на производстве. Это могут быть опасности аварий, поломки оборудования, спецтехники, нарушения технической безопасности. В эту группу относятся также риски, связанные с внедрением новых технологий и инновационной техники. Это тормозит темпы работы предприятий и может негативно сказываться на её качестве. Однако такие риски, как правило, носят временный характер.

- **Маркетинговые.** Возможность ухудшения отношений между клиентами и поставщиками товаров/услуг и других негативных событий в рыночной области деятельности предприятия. Маркетинговые риски делятся еще на два вида:

- Коммерческие риски – негативные варианты, возникающие в процессе совершения сделок, например, поставки не тех товаров, несвоевременная доставка сырья, срывы сроков и полная отмена поставок;

- Риски маркетинговой политики – включают возможность неправильного определения основного товара в линейке, неверного подбора контрагента, расторжения договора с поставщиком.

Бывают случаи, когда производственные и маркетинговые риски предприятий оказываются тесно связанным между собой. Например, из-за частых поломок автомобилей начинаются перебои с поставками товаров контрагентам. Или из-за неправильных настроек оборудования страдают характеристики товара, что тут же начинает негативно влиять на его спрос и репутацию всего предприятия. При появлении рисков или угроз одного вида стоит учитывать возможность наличия других.

Финансовые риски:

Такие риски являются наиболее сложными и распространёнными. Они включают целый комплекс возможных негативных вариантов и делятся на подгруппы. На первом этапе их можно разделить на риски номинальной ценности денег и риски финансовых вложений.

- Риски номинальной ценности денег. Включают риски изменения валютных курсов, риски процентных потерь, инфляция, уменьшение ликвидности, дефляция.

- Изменения валютных курсов. Возможность снижения курса рубля сразу после проведения сделки или в процессе хранения средств на банковском счете. В первую очередь таким рискам подвержены предприятия, занимающиеся валютными операциями. Основными факторами, влияющими на изменения курсов валют, и, следовательно, безопасностью, являются геополитические изменения в мире, которые происходят постоянно. Подобные финансовые потери трудно спрогнозировать.

- **Процентные потери.** Возможности финансовых потерь предприятий в результате взаимодействия с банками и другими кредитными организациями. Подразумевается, что ущерб возникает из-за увеличения процентных ставок по кредитам и вкладам. В результате компания вынуждена переплачивать банку, хотя изначально условия были более демократичными. Такие ситуации в современной практике – не редкость. Чтобы предупредить их, следует тщательно ознакомиться с условиями договора с банком. Лучше всего, если это сделает юрист.

- **Инфляция.** При резких скачках инфляции стремительно повышается стоимость расходных материалов для предприятия, услуг подрядчиков, сырья. В результате прибыль сокращается прямо пропорционально росту цен. В таких условиях безопасность дальнейшего функционирования компании может оказаться под угрозой.

- **Уменьшение ликвидности.** Ситуации, когда движимое или недвижимое имущество организации в процессе использования теряет частично или полностью свои качества. В результате снижается его стоимость при продаже. Такие опасности чреваты ощутимыми финансовыми потерями даже в рамках деятельности предприятия. Здесь все зависит от важности продаваемого имущества.

- **Дефляция.** Возможность уменьшения ожидаемой выгоды от какой-либо сделки. Причиной при таких рисках выступает изменение рыночной конъюнктуры и, как следствие, снижение цен на продаваемый товар.

- **Риски финансовых вложений.** Включают чистые, спекулятивные и прямые риски:

- **Чистые риски.** Возможности убытков, либо возврата вложенных средств.

- **Спекулятивные риски.** Возможности финансовых потерь, либо, напротив, получения прибыли. Здесь имеется в виду относительная безопасность.

- **Прямые риски потерь финансов.** Наиболее сложная категория, включающая несколько подкатегорий: риск кредитования, банкротство,

упущенный доход от предприятия, неудачная биржевая деятельность, неудачная селективная деятельность, неудачная депозитарная деятельность.

Риски видов деятельности предприятия за счёт своей разветвлённости и сложной классификации тесно связаны друг с другом. Из-за этого очень часто возникают трудности с их прогнозированием и анализом ущерба. Один вид риска может включать в себя ещё несколько категорий, каждая из которых будет грозить предприятию серьёзными убытками. Оценка возможного ущерба здесь выставляется только после кропотливого анализа. Поэтому к изучению данной классификации стоит подойти с особым вниманием [4].

Большую часть кризисных моментов невозможно спрогнозировать заранее. От рисков и их последствий не застрахован никто. И чем крупнее организация и сложнее бизнес-процессы предприятия, тем больше вероятность возникновения проблем в отдельном кластере. В таких условиях очень важным является умение распределять риски и угрозы экономики по приоритетам, отделять более важные от менее существенных. Такая оценка является одним из ключевых моментов риск-менеджмента.

Высокий уровень экономической безопасности будет зависеть от состояния следующих компонентов деятельности предприятия:

- Высокий уровень технологической базы, её конкурентоспособность.
- Эффективная система управления организацией.
- Эффективная кадровая политика, включающая жёсткие критерии найма сотрудников.
- Информационная безопасность.
- Чёткое правовое регулирование всех вопросов, связанных с деятельностью компании.

Таким образом, пренебрегать рисками и угрозами экономической безопасности предприятия приведёт к краху предприятия. По каждому пункту можно предпринять системные предупреждающие действия, чтобы минимизировать угрозы.

1.3 Методики оценки состояния экономической безопасности и рисков предприятия

В настоящее время термин «экономическая безопасность» приобретает значимость не только на мировом уровне и макроуровне, а также на микроуровне (отдельного хозяйствующего субъекта). Важность определения степени экономической безопасности компании подтверждается тем, что в ходе своей деятельности предприятие может нести определённые риски и убытки. Поэтому хозяйствующему субъекту необходимо заниматься мониторингом уровня своей экономической безопасности, чтобы вовремя успеть принять превентивные меры. При определении уровня экономической безопасности предприятия необходимо оценивать риски не только внутренней среды компании, но и внешней среды (конкуренты, отрасль, страновая принадлежность, покупатели, поставщики и т.д.).

Методы оценки экономической безопасности предприятия делятся на качественные и количественные. Примером качественного метода определения экономической безопасности организации может служить SWOT-анализ, который описывает сильные и слабые стороны, возможности предприятия, а также угрозы внешней среды (рис. 1.2) [30].

Сильные стороны
Слабые стороны
Возможности
Угрозы

Рисунок 1.2 – SWOT-анализ предприятия

В свою очередь, количественные методы оценки экономической безопасности представляют собой модели, в которых присутствуют взаимосвязанные между собой показатели. К таким методам можно отнести: ресурсно-функциональный подход, разработка алгоритмов вычислительных процедур, интегрирование совокупности показателей, индикаторный подход, анализ коэффициентов финансового анализа. Рассмотрим их подробнее.

Ресурсно-функциональный подход. В соответствии с этим подходом оценка уровня экономической безопасности предприятия осуществляется на основе оценки состояния использования корпоративных ресурсов по

специальным критериям. При этом в качестве корпоративных ресурсов рассматриваются факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса. В корпоративных ресурсах выделены: ресурс капитала (акционерный капитал и заёмные финансовые ресурсы), ресурс персонала, ресурс информации и технологии, ресурс техники и оборудования, ресурс прав (права на использование патентов, лицензии и квоты на использование природных ресурсов, а также экспортные квоты, права на пользование землей), роль которых с развитием цивилизации, истощением природных ресурсов и повышением ценности нематериальных активов за последние годы резко выросла.

В соответствии с данным подходом наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов, необходимое для выполнения целей данного бизнеса, достигается путём предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия и достижения следующих основных функциональных целей экономической безопасности предприятия:

- обеспечение высокой финансовой эффективности работы предприятия, его финансовой устойчивости и независимости;
- обеспечение технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала;
- высокая эффективность менеджмента предприятия, оптимальность и эффективность его организационной структуры;
- высокий уровень квалификации персонала предприятия и его интеллектуального потенциала, эффективность корпоративных НИОКР;
- высокий уровень экологичности работы предприятия, минимизация разрушительного влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- качественная правовая защищённость всех аспектов деятельности предприятия;

- обеспечение защиты информационной среды предприятия, коммерческой тайны и достижение высокого уровня информационного обеспечения работы всех его служб;

- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов [26].

Ресурсно-функциональный подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия является очень широким. Попытка охватить все функциональные области деятельности предприятия приводит к размыванию понятия экономической безопасности, а оценка её уровня с помощью совокупного критерия экономической безопасности, «рассчитываемого на основе мнений квалифицированных экспертов по частным функциональным критериям экономической безопасности предприятия», подвержена значительному влиянию субъективного мнения экспертов. К тому же открытым остаётся вопрос определения уровня квалификации экспертов.

Другим направлением оценки является разработка алгоритмов вычислительных процедур, которые бы на основании комплекса показателей обеспечили однозначную оценку результатов хозяйственной деятельности. Наиболее перспективным подходом в данном направлении является использование многомерного сравнительного анализа.

Преимуществом методики многомерного сравнительного анализа является то, что она базируется на комплексном многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как экономическая безопасность.

Рассмотренная методика обладает, однако, и существенным недостатком: полученный рейтинг отражает не абсолютную степень экономической безопасности предприятия, а лишь относительно других предприятий. Поэтому высокий рейтинг, рассчитанный по приведенной методике, говорит не о высокой безопасности предприятия по отношению к внешним угрозам, а о том, что его безопасность выше, чем у других рассмотренных предприятий.

Следующий подход для оценки экономической безопасности предприятия, отражает условия и принципы программно-целевого управления, основываясь на интегрировании совокупности показателей, определяющих экономическую безопасность. В данном случае используется многоуровневая интеграция показателей. Такой подход усложняется использованием методов математического анализа.

Учитывая многообразие показателей экономической безопасности, различие в уровне их пороговых значений и возникающие в связи с этим сложности, возможно использование индикаторного подхода при оценке экономической безопасности. Так, известен индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью, так называемых индикаторов. Индикаторы рассматриваются как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность в различных функциональных областях, соответствующие определённому уровню экономической безопасности. Оценка экономической безопасности устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей деятельности предприятия с индикаторами.

Уровень точности индикатора в этом случае является проблемой, которая заключается в том, что должна быть отработана методическая база определения индикаторов, учитывающих особенности деятельности предприятия, обусловленные, в частности, его отраслевой принадлежностью, формой собственности, структурой капитала, существующим организационно-техническим уровнем. В случае же неквалифицированного определения значения индикаторов неправильно может быть определён уровень экономической безопасности, что может повлечь за собой принятие управленческих решений, не соответствующих реальному положению дел.

При анализе экономической безопасности предприятия также могут быть использованы коэффициенты финансового анализа. Данный анализ состоит из 5 этапов: анализ финансовых результатов, факторный анализ, анализ

рентабельности, анализ деловой активности, анализ финансового состояния предприятия. В процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль. В процессе факторного анализа рассматривается динамика выполнения плана прибыли и формулируются факторы изменения её суммы. Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), а также прибыльность производства отдельных видов продукции и услуг. Показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность. В ходе анализа необходимо детально изучить оборачиваемость капитала. Также необходимо проанализировать оборачиваемость всего капитала, в том числе основного и оборотного. Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, какой доход приносят активы. Абсолютным показателем финансовой устойчивости является показатель обеспеченности запасов источниками их формирования, как собственными, так и заёмными. Устойчивость финансового состояния характеризуется системой финансовых коэффициентов. Для этого рассчитываются коэффициенты финансовой устойчивости.

Далее рассмотрим оценку рисков предприятия.

Оценка риска – это совокупность аналитических мероприятий, позволяющих спрогнозировать возможность получения дополнительного предпринимательского дохода или определенной величины ущерба от возникшей рискованной ситуации и несвоевременного принятия мер по предотвращению риска.

Степень риска – это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него. Риск может быть:

- допустимым - имеется угроза полной потери прибыли от реализации планируемого проекта;
- критическим - возможны непоступление не только прибыли, но и выручки и покрытие убытков за счет средств предпринимателя;
- катастрофическим - возможны потеря капитала, имущества и банкротство предпринимателя.

Вероятность наступления события может быть определена объективным методом и субъективным. Объективным методом пользуются для определения вероятности наступления события на основе исчисления частоты, с которой происходит данное событие. Субъективный метод базируется на использовании субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта по рейтингу, мнение аудитора-консультанта и т.п.

Также существует статистический способ, он заключается в том, что изучается статистика потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном производстве, устанавливаются величина и частотность получения той, или иной экономической отдачи, составляется наиболее вероятный прогноз на будущее.

Далее, метод экспертных оценок - реализуется путём обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов. Данный способ предполагает сбор и изучение оценок, сделанных различными специалистами (данного предприятия или внешними экспертами) вероятностей возникновения различных уровней потерь. Эти оценки базируются на учёте всех факторов финансового риска, а также статистических данных. Реализация способа экспертных оценок значительно осложняется, если количество показателей оценки невелико.

Метод аналогий. В данном случае исследуются данные о последствиях воздействия неблагоприятных факторов финансового риска на другие аналогичные проекты других конкурирующих предприятий. Индексация

представляет собой способ сохранения реальной величины денежных ресурсов (капитала) и доходности в условиях инфляции [27].

Таким образом, уровень экономической безопасности предприятия может быть оценён с помощью многообразия качественных и количественных методов. Данные методы оценки экономической безопасности предприятия могут применяться на всех ступенях управления (анализ, контроль и планирование).

2 АНАЛИЗ УГРОЗ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ АО «АЗ «УРАЛ»

2.1 Характеристика автомобильного завода «УРАЛ»

АО «АЗ «УРАЛ» – российский производитель грузовых автомобилей. Полное наименование – Акционерное общество «Автомобильный завод «УРАЛ». Юридический адрес: 456304, Российская Федерация, Челябинская область, город Миасс, проспект Автозаводцев, дом №1. Зарегистрирован Миасским городским Советом депутатов 22.06.2000 года под номером 81. Дата внесения записи в ЕГРЮЛ – 12.09.2002 г., инспекция МНС России по г. Миассу Челябинской области. Налоговый орган, контролирующий предприятие – 191014, г. Санкт-Петербург, Литейный проспект, 53, Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам № 8. Адрес налоговой инспекции по местонахождению (регистрации) – 456300, Челябинская обл., г. Миасс, пр. Автозаводцев, 63, Межрайонная ИФНС России № 23 по Челябинской области. Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН): 7415029289. Идентификационный код ОКПО: 51495473. Код территории по ОКАТО: 75442000000. Код организационно-правовой формы ОКОПФ: 47. Код деятельности по ОКВЭД: 34.10.4 [35].

Основной вид деятельности завода – производство грузовых автомобилей. Также имеются дополнительные виды деятельности:

- Литьё чугуна;
- Литьё стали;
- Литьё прочих цветных металлов;
- Производство оружия и боеприпасов;
- Производство инструмента;
- Производство металлообрабатывающих станков;

- Производство деревообрабатывающих станков;
- Ремонт машин и оборудования;
- Торговля оптовая легковыми автомобилями и лёгкими автотранспортными средствами;
- Торговля розничная легковыми автомобилями и лёгкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах;
- Торговля розничная легковыми автомобилями и лёгкими автотранспортными средствами;
- Торговля оптовая легковыми автомобилями и лёгкими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе;
- Торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских;
- Торговля розничная прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских, в специализированных магазинах;
- Торговля розничная прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских;
- Торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских, за вознаграждение или на договорной основе;
- Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств;
- Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов;
- Деятельность агентов по оптовой торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и промышленным оборудованием;
- Торговля оптовая сельскохозяйственными и лесохозяйственными машинами, оборудованием и инструментами, включая тракторы;

- Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;
- Деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания;
- Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания;
- Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи;
- Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом;
- Предоставление посреднических услуг при купле-продаже жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление посреднических услуг при купле-продаже нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление посреднических услуг по аренде жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление посреднических услуг по аренде нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление консультационных услуг при купле-продаже жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление консультационных услуг при купле-продаже нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление консультационных услуг по аренде жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Предоставление консультационных услуг по аренде нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе;
- Деятельность в области инженерных изысканий, инженерно-технического проектирования, управления проектами строительства, выполнения строительного контроля и авторского надзора, предоставление технических консультаций в этих областях;

- Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук прочие;

- Деятельность рекламных агентств;

- Исследование конъюнктуры рынка;

- Деятельность санаторно-курортных организаций [34].

Завод основан по решению Государственного комитета обороны СССР. До 1991 года являлся государственным предприятием в составе Министерства автомобильной промышленности СССР. В 2001 году завод был полностью приватизирован и вошёл в состав машиностроительного холдинга «РусПромАвто» (с 2005 года – «Группа ГАЗ»). С 2019 года входит в состав холдинга «Объединенная машиностроительная группа» («ОМГ»).

Автомобильный завод «УРАЛ» ведёт свою историю с 30 ноября 1941 года – в этот день Государственный Комитет обороны СССР принял решение об организации в Миассе автоторного и литейного производств, эвакуированных с Московского автомобильного завода имени Сталина (ЗИС). Этот день принято считать днём основания завода. В марте 1942 года в цехе «Мотор» обработана первая деталь – поршневое кольцо, а 16 апреля 1942 года была собрана первая коробка скоростей. 30 апреля 1942 года был собран первый УРАЛЬский автомобильный мотор. 14 февраля 1943 года Государственным Комитетом Обороны принято новое решение – о преобразовании Миасского автоторного завода в комплексный автомобильный завод. С этого времени Миасский автозавод становится самостоятельным предприятием и не является больше филиалом Московского автозавода. 8 июля 1944 года с конвейера автозавода сошёл первый грузовик «ЗиС-5В». Этот день считается днём рождения автозавода.

Автомобили семейства «УРАЛ» выпускаются в различном исполнении. Для работы в условиях Крайнего Севера – с утеплённой кабиной, мощным отоплением и надёжным предпусковым подогревателем. На «зимниках» Сибири успешно используются автомобили на широкопрофильных шинах.

Автомобили «УРАЛ» приспособлены для эксплуатации в пустынях, а также в условиях тропического климата.

Высокая проходимость, большая грузоподъёмность, надёжность, простота технического обслуживания сделали автомобили «УРАЛ» незаменимой техникой для различных отраслей промышленности, сельского хозяйства, силовых структур. Миасские грузовики способны эффективно работать при температурах окружающего воздуха от -50 до +50 С°. Автомобили «УРАЛ» имеют высокую ремонтпригодность и рассчитаны на безгаражное хранение.

Главной отличительной особенностью автомобилей «УРАЛ» является высокий уровень проходимости. Способность двигаться по бездорожью обеспечивается мощным двигателем, специальной конструкцией ведущих мостов, централизованной системой регулирования воздуха в шинах и рядом других конструктивных особенностей.

Автомобили «УРАЛ» способны преодолевать:

- снежную целину глубиной до 1 м;
- ров шириной до 1,2 м;
- вертикальную стенку высотой до 0,55 м;
- водные преграды глубиной до 1,7 м;

На предприятии стремятся к освоению новых перспективных ниш на рынке грузовых автомобилей. Наглядное подтверждение этому – постоянное появление новинок. Наряду с классическими моделями «УРАЛ-4320», «УРАЛ-5557», которые покупатели уже давно оценили по достоинству, автомобилестроители предлагают более 300 других моделей и модификаций.

В годы Великой Отечественной Войны производились грузовики, исходящие от модели «ЗИС-5В». После окончания войны из-за отсутствия бензина началось производство грузовиков с газогенераторной установкой. Кроме грузового и газогенераторного вариантов, в октябре 1957 года была создана всеприводная модификация УралЗИС-381 с раздаточной коробкой и передним мостом от ГАЗ-63 – трёхсторонний самосвал УралЗИС-358.

С 1962 года «Уральский автомобильный завод имени Сталина» — «УралЗиС» переименовывается в «УралАЗ».

В 1966 году за развитие и совершенствование производства заводу вручена высокая правительственная награда – орден Трудового Красного Знамени.

В конце 1976 года изготовлены первые опытные образцы снегоболотоходного транспортера «УРАЛ-5920». В 1977 году на Уральском автозаводе налажено производство новой модели «УРАЛ-4320» с дизельным двигателем, послужившим началом дизелизации автомобилей «УРАЛ», в это же время разрабатываются седельные тягачи. Большой популярностью среди потребителей пользуются выпускаемые на шасси «УРАЛ» вахтовые автобусы, подъёмные краны, автоцистерны, топливозаправщики, пожарные автомобили, ремонтные мастерские, разнообразная спецтехника для лесопромышленного и нефтегазового комплексов. Для дорожников, коммунального хозяйства выпускаются шнекороторные снегоочистители, комплексные коммунальные машины типа «Тройка-2000», выполняющие более десяти операций по благоустройству дорог и прилегающих территорий. В восьмидесятые годы разрабатывается и внедряется автомобиль сельскохозяйственного назначения «УРАЛ-5557». Специальный транспортно-технологический автомобиль-самосвал был способен работать при температуре от 40 градусов жары до 45 градусов холода. В 1985 году за большие успехи в выполнении государственных заданий по выпуску автомобильной техники Уральский автомобильный завод был награждён орденом Октябрьской революции. 21 февраля 1986 года был выпущен миллионный Уральский автомобиль. В 1989 году на автозаводе изготовлен первый четырехосный автомобиль «УРАЛ-5323» с унифицированной кабиной «КамАЗ».

В 90-е годы завод пережил сложную ситуацию, связанную с резким спадом производства автомобилей. Самыми неудачными в истории завода были 1992-98 годы. Если в 1991 было собрано 31371, то в 1998 году выпуск снижен до 2489 автомобилей – в 12,6 раза. Автозаводу пришлось осваивать выпуск непрофильной

продукции – проведена реконструкция и перевооружение производства на сумму в 938,5 миллионов рублей. Положение стало исправляться, была полностью восстановлена производственная деятельность предприятия, в 2,4 раза увеличены объёмы производства, в 4 раза – выпуск автомобилей со среднегодовым ростом 130% (в 1999 году – 5470 штук, в 2000 году – 8500, в 2001 – 10010). Для максимального сохранения производственного комплекса для выпуска автомобилей, на его базе было создано новое предприятие ОАО «АЗ «УРАЛ».

С 2003 года вновь начался рост выпуска со среднегодовым темпом 30%. В 2004 году сборщики машин приступили к внедрению новой производственной системы «Бережливое производство». Благодаря чему были созданы эталонные участки сборки автомобилей, сборки кабины и др. Новая система позволила повысить производительность труда в 2 раза, снизить затраты в 3 раза и остатки незавершенного производства в 4 раза.

В ноябре 2005 года с главного конвейера сошел первый грузовик дорожного семейства – самосвал «УРАЛ-63685». В 2005 году по заказу РЖД разработаны фургоны-ремонтные мастерские. По заказу нефтегазодобывающей отрасли спроектированы и изготовлены спецвахтовые автобусы, изготовлена опытно-промышленная партия унифицированных металлических платформ.

В 2005-2007 годах освоено производство грузопассажирских автомобилей с гидроманипулятором. В 2006 году для нефтедобывающей отрасли выпущена платформа для установки буровых вышек с колесной формулой 8x8.

В начале июля 2015 года на Международной специализированной выставке «Строительная техника и технологии» был впервые представлен автомобиль нового поколения «УРАЛ NEXT», обладающий повышенной надёжностью и комфортом, улучшенной управляемостью и экономичностью.

В 2018 году автомобильный завод «УРАЛ» объявил о старте серийного производства и начале продаж автомобилей дорожного семейства. Автомобили «УРАЛ NEXT 6x4» могут использоваться на дорогах общего пользования и технологических дорогах.

Дорожное семейство включает самосвалы грузоподъёмностью до 15,6 т для перевозки насыпных и навалочных грузов, седельные тягачи с полной массой автопоезда до 62 т и шасси под установку спецтехники.

На шасси «УРАЛа NEXТ 6х4» планируется выпускать большое количество вариантов спецтехники, включая автокраны, автофургоны, мусоровозы, автоцистерны, топливозаправщики, комбинированные дорожные машины и др.

Автомобильный завод «УРАЛ» проводит политику стратегического партнёрства с заводами изготовителями навесного оборудования. Партнёрами автозавода являются:

- ООО «Приоритет» – пожарная техника;
- ООО «Уралпромтехника» – специальные автомобили для нефтяной, газовой, лесной и горнорудной промышленности, сферы ЖКХ, а так же для сельского хозяйства и строительной индустрии;
- ОАО «ЧМЗ» – ООО «УралСнабКомплект» – автомобильные, гусеничные и специальные краны;
- ООО «УСПТК-Холдинг» – пожарная и специализированная коммунально-дорожная техника;
- ООО «УралСпецТранс» – специальная техника на шасси автомобилей «УРАЛ» [35].

В качестве конкурентов выступают: ПАО «КАМАЗ», ОАО «МАЗ», ООО «ИВЕКО-АМТ», ООО «Уралпромтехника», ООО НПО «Трансмастер», ООО «НПО «Вектор», ООО «ПТП «Уралмаш», ООО «НТЦ «Таганай-Авто», АО «Уралпожтехника» и другие [34].

Основными заказчиками продукции АО «АЗ «УРАЛ» являются: Минобороны РФ, Росгвардия, МВД России, АО «НПП «Старт» им.А.И.Яскина», ПАО «Газпром», Министерство Строительства и Инфраструктуры Челябинской области, Республиканское Агентство Лесного Хозяйства, ОБУ «Центр Пожаротушения и Охраны Леса Челябинской области», УФСБ России по Челябинской области и много других.

Основными поставщиками для завода «УРАЛ» являются следующие компании:

- ПАО «Автодизель» (ЯМЗ) – производство дизельных двигателей многоцелевого назначения, сцеплений, коробок передач, запасных частей к ним, а также стационарных агрегатов на их базе;
- АО «Ярославский завод дизельной аппаратуры» (ЯЗДА) – производит топливоподающую аппаратуру для автомобильных и тракторных дизельных двигателей;
- ООО «Хелла» – разрабатывает и производит светотехнику и электронные компоненты для автомобильной промышленности;
- АО «Автоагрегат» – производитель фильтров и фильтрующих элементов очистки масла, воздуха и топлива;
- ООО «ЦФ Россия» – полный ассортимент продукции в области трансмиссии, рулевого управления и подвески;
- ООО «Прамо-электро» – производит генераторы для автомобилей и тракторов.

Что касается экономической безопасности на автомобильном заводе «УРАЛ», то на заводе существует «Дирекция по защите ресурсов» или ДЗР, которая делится на множество отделов, занимающихся безопасностью на заводе, в том числе, экономической.

2.2 Анализ текущего состояния экономических показателей хозяйственной деятельности АО «АЗ «УРАЛ»

Для анализа угроз экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ» будет использоваться методика, в которой рассчитываются финансовые коэффициенты. Данный анализ состоит из пяти этапов: анализ финансовых результатов, факторный анализ, анализ рентабельности, анализ деловой активности, анализ финансового состояния предприятия.

В процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль. Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций. Она отражает общий финансовый результат от всех видов деятельности (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2018 год		2017		Изменение	
	Сумма, тыс. руб.	Структура,%	Сумма, тыс. руб.	Структура,%	в абсолютной величине, тыс. руб.	%
1. Балансовая прибыль	-355 674	100,00	-479 378	100,00	123 704	-34,78
2. Прибыль от продаж	-91 339	25,68	-94 699	19,75	3 360	-3,68
3. Доходы от участия в других организациях	0	0,00	0	0,00	0	0,00
4. Разница полученных и уплаченных процентов	-277 387	77,99	-151 780	31,66	-125 607	0,00
5. Разница между прочими доходами и расходами	13 052	-3,67	-232 899	48,58	245 951	1884,39

В 2018 и 2017 году завод отработал в убыток. Убыток за 2018 год составил 355 674 тыс. руб., за 2017 год 479 378 тыс. руб. Уменьшение убытка на 123 704 тыс. руб. В 2018 году убыток от основной деятельности составил 91 339 тыс. руб., в 2017 году завод имел убыток в размере -94 699 тыс. руб. В 2018 году результат от прочей деятельности принёс прибыль в сумме 13 052 тыс. руб., в 2017 году убыток от прочей деятельности составил 232 899 тыс. руб.

Прибыль от реализации является важным фактором формирования прибыли до налогообложения и чистой прибыли (таблица 2.2). В процессе

анализа рассматривается динамика выполнения плана прибыли и формулируются факторы изменения её суммы (таблица 2.3). Факторный анализ выполняется следующими способами:

1. Общее изменение прибыли от продаж (2.1):

$$\Delta P_{\text{общ}} = P_1 - P_0 \quad (2.1)$$

P_1 – прибыль от продаж за отчётный период;

P_0 – прибыль от продаж за предыдущий период.

Прибыль от продаж зависит от трёх факторов:

Влияние изменения объёма продаж (2.2):

$$\Delta P_1 = P_0 * (K_2 - 1) \quad (2.2)$$

Коэффициент изменения объёма продаж (2.3):

$$K_1 = Q_0 / Q_1 \quad (2.3)$$

Q_1 – фактический объём выручки от продаж за отчётный период;

Q_0 – фактический объём выручки от продаж за предыдущий период.

Коэффициент изменения себестоимости продаж (2.4):

$$K_2 = S_1 / S_0 \quad (2.4)$$

S_1 – полная себестоимость за отчётный период;

S_0 – полная себестоимость за предыдущий период.

2. Влияние изменения в структуре и ассортименте объёма продаж (2.5):

$$\Delta P_2 = P_0 * (K_1 - K_2) \quad (2.5)$$

3. Влияние изменения удельных затрат (2.6):

$$\Delta P_3 = -Q_1 * (S_1/Q_1 - S_0/Q_0) \quad (2.6)$$

$S_{1\text{пол}}/Q_1$ – удельные затраты за отчётный период.

Таблица 2.2 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2017	2018	Изменение	
			в абсолютной величине, тыс. руб.	%
1. Выручка	17699188	18995044	1295856	6,82
2. Себестоимость	16223267	17517419	1294152	7,39
3. Коммерческие расходы	661179	708710	47531	6,71
4. Управленческие расходы	909441	860254	-49187	0,00
5. Полная себестоимость	17793887	19086383	1292496	6,77
6. Прибыль от реализации продукции	-94699	-91339	3360	-3,68

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Значение
1. Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	3 360
2. Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	0,93
3. Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	6 185
4. Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	0,93
5. Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	46
Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1*(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-9 591
6. Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	-3 360

Увеличение прибыли в 2018 году по сравнению с прошлым составило 3 360 тыс. руб. Увеличение объёма уменьшило прибыль на 6 185 тыс. руб., изменение структуры на 46 тыс. руб., удорожание удельных затрат увеличило убыток на 9 591 тыс. руб.

Для оценки уровня эффективности функционирования предприятия используются относительные величины, то есть показатели рентабельности.

Рентабельность – это степень доходности, то есть прибыльности бизнеса.

Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), а также прибыльность производства отдельных видов продукции и услуг (таблица 2.4).

Показатели рентабельности более широки, чем показатели прибыли, так как они характеризуют окончательные результаты хозяйственной деятельности.

Общая формула расчёта показателей рентабельности (2.7):

$$R=P/V \quad (2.7)$$

P – прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль;

V – показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности:

Рентабельность продаж (2.8):

$$R_{пр} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка}} * 100 \quad (2.8)$$

Характеризует эффективность продаж.

Рентабельность всех активов (2.9):

$$R_{\text{всех ак.}} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средний итог баланса}} * 100 \quad (2.9)$$

Характеризует эффективность всех трёх видов деятельности.

Рентабельность собственного капитала (2.10):

$$R_{\text{соб. кап.}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость собственного капитала}} * 100 \quad (2.10)$$

Характеризует эффективность использования собственных средств.

Рентабельность инвестиционного капитала (2.11):

$$R_{\text{ин. кап.}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина инвестиционного капитала}} * 100 \quad (2.11)$$

Характеризует эффективность использования инвестиционного капитала.

Рентабельность основных средств (2.12):

$$R_{\text{осн. ср.}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{средняя величина основных средств}} * 100 \quad (2.12)$$

Характеризует эффективность использования основных средств.

Рентабельность конкретного изделия (2.13):

$$R_{\text{кон. изд.}} = \frac{\text{прибыль по изделию}}{\text{полная себестоимость}} * 100 \quad (2.13)$$

Прибыль по изделию = Цена за изделие – полная себестоимость изделия.

Характеризует эффективность производства конкретного изделия.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности

Показатели	2018	2017	Изменение
1. Прибыль от продаж, тыс. руб.	-91339	-94699	3360
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-355674	-479378	123704
3. Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	-297553	-395357	97804
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	17590068	19325004	-1734936
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1992641	1931363	61278
6. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	4763577	4594819	168758
7. Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.	11442542	10504648	937895
8. Рентабельность продаж, %	-0,48	-0,54	0,05
9. Рентабельность всего капитала, %	-2,02	-2,48	0,46
10. Рентабельность основных средств, %	-4,58	-4,90	0,32
11. Рентабельность собственного капитала, %	-6,25	-8,60	2,36
12. Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	-2,60	-3,76	1,16

В 2017 и 2018 годах завод отработал нерентабельно.

Скорость оборота совокупного капитала характеризует деловую активность предприятия в финансовом аспекте. От того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, зависит финансовый результат предприятия (прибыль), его финансовое состояние и платёжеспособность (таблица 2.5).

Деловая активность – это результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия (скорость оборачиваемости его средств).

Рассчитываются следующие показатели:

Показатели оборачиваемости всего капитала:

Коэффициент оборачиваемости (2.14):

$$K_{об} = \frac{N}{B_{ср}} \quad (2.14)$$

N – выручка от реализации;

B_{ср} – средний итог баланса (за период).

Продолжительность одного оборота (2.15):

$$T_{об} = \frac{D_{кал}}{K_{об}} \quad (2.15)$$

D_{кал} – календарные дни.

В процессе анализа необходимо изучить оборачиваемость оборотного капитала в целом и отдельных его элементов. Расчёт ведётся по аналогичным формулам.

Таблица 2.5 – Показатели деловой активности

Показатели	2018	2017	Изменение
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	18995044	17699188	1295856
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	17590068	19325004	-1734936
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1992641	1931363	61278
4. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	9301051	11736819	-2435768
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	1580055	2139278	-559223

Окончание таблицы 2.5

6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	4549637	4253932	295705
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	4308407	5399431	-1091024
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	4763577	4594819	168758
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,08	0,92	0,16
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,04	1,51	0,53
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	12,02	8,27	3,75
12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,18	4,16	0,01
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	87	88	-0,30
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,41	3,28	1,13
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	83	111	-28,56

В связи с тем, что выручка за отчётный год по сравнению с предыдущим значительно увеличилась, поэтому все показатели оборачиваемости, соответственно, улучшились. Необходимо отметить: средний срок дебиторской задолженности за 2017 год - 88 дня, за 2018 год - 87 дней, уменьшение на 1 день, а средний срок оборота кредиторской задолженности за 2017 год - 111 дней, за 2018 - 83 дней, уменьшение на 28 дней. Ситуация оценивается положительно.

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, какой доход приносят активы (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Анализ состава, структуры и динамики активов

Активы	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура активов, %		
	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	2539	4654	2115	0,01	0,02	0,01

Окончание таблицы 2.6

Основные средства	1992641	1870085	-122556	11,33	8,88	-2,45
в т. ч.: здания			0	0,00	0,00	0,00
машины и оборудование			0	0,00	0,00	0,00
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	4747797	3510245	-1237552	26,99	16,67	-10,32
Отложенные налоговые активы	899795	930699	30904	5,12	4,42	-0,70
Незавершенные капитальные вложения в объекты основных средств			0	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	81138	56442	-24696	0,46	0,27	-0,19
Итого по разделу I	8289017	6887354	-1401663	47,12	32,70	-14,42
II.						
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1580055	2698500	1118445	8,98	12,81	3,83
Запасы						
в т. ч.: сырье и материалы			0	0,00	0,00	0,00
затраты в незавершенном производстве			0	0,00	0,00	0,00
готовая продукция и товары для перепродажи			0	0,00	0,00	0,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9247	13796	4549	0,05	0,07	0,01
Дебиторская задолженность	4549637	3958227	-591410	25,86	18,80	-7,07
в т.ч.: долгосрочная			0	0,00	0,00	0,00
из нее задолженность покупателей и заказчиков			0	0,00	0,00	0,00
краткосрочная			0	0,00	0,00	0,00
из нее задолженность покупателей и заказчиков			0	0,00	0,00	0,00
не предъявленная к оплате начисленная выручка			0	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1239829	2052643	812814	7,05	9,75	2,70
Денежные средства и денежные эквиваленты	1848813	5076123	3227310	10,51	24,10	13,59
Прочие оборотные активы	73469	373297	299828	0,42	1,77	1,35
Итого по разделу II	9301051	14172586	4871535	52,88	67,30	14,42
БАЛАНС	17590068	21059940	3469872	100,00	100,00	0,00

Стоимость имущества на 31 декабря 2018 года составила 21 059 940 тыс. руб., на 31 декабря 2017 года 17 590 068 тыс. руб., увеличение на 3 469 872 тыс. руб. Увеличение имущества произошло за счёт увеличения оборотных активов,

которое составило в сумме 4 871 535 тыс. руб., а в составе оборотных активов увеличились запасы на 1 118 445 тыс. руб., дебиторская задолженность уменьшилась на 591 410 тыс. руб., финансовые вложения увеличились на 812 814 тыс. руб., денежные средства на 3 227 310 тыс. руб. и прочие оборотные активы на 4 871 535 тыс. руб. Внеоборотные активы на 31 декабря 2018 года уменьшились по сравнению с 2017 годом на 1 401 663 тыс. руб. Уменьшение внеоборотных активов произошло в основном за счёт уменьшения финансовых вложений. Удельный вес внеоборотных активов на 31 декабря 2018 года составил 32,70 %, на 31 декабря 2017 47,12 %.

Статьи пассивов баланса группируются по степени погашения обязательств. Пассивы делятся на собственные и заёмные средства (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Анализ состава, структуры и динамики пассивов

ПАССИВ	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура активов, %		
	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	2500000	2500000	0	14,21	11,87	-2,34
Собственные акции, выкупленные у акционеров			0	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	803248	803452	204	4,57	3,82	-0,75
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	282799	282799	0	1,61	1,34	-0,26
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	487123	189571	-297552	2,77	0,90	-1,87
в т. ч.: промежуточные дивиденды			0	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу III	4073170	3775823	-297347	23,16	17,93	-5,23

Окончание таблицы 2.7

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	6144767	4661476	-1483291	34,93	22,13	-12,80
Отложенные налоговые обязательства	407689	378815	-28874	2,32	1,80	-0,52
Оценочные обязательства			0	0,00	0,00	0,00
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства			0	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	126508	100401	-26107	0,72	0,48	-0,24
Итого по разделу IV	6678965	5140692	-1538273	37,97	24,41	-13,56
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1821201	4995728	3174527	10,35	23,72	13,37
Кредиторская задолженность	4308407	6490454	2182047	24,49	30,82	6,33
в т. ч.: перед поставщиками и подрядчиками			0	0,00	0,00	0,00
перед покупателями и заказчиками			0	0,00	0,00	0,00
перед персоналом организации			0	0,00	0,00	0,00
перед бюджетом по налогам и сборам			0	0,00	0,00	0,00
перед государственными внебюджетными фондами			0	0,00	0,00	0,00
Доходы будущих периодов	0	10258	10258	0,00	0,05	0,05
Оценочные обязательства	690407	639980	-50427	3,92	3,04	-0,89
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства			0	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	17918	7005	-10913	0,10	0,03	-0,07
Итого по разделу V	6837934	12143425	5305491	38,87	57,66	18,79
БАЛАНС	17590068	21059940	3469872	100,00	100,00	0,00

На 31 декабря 2018 года сумма собственных средств составила 21 599 940 тыс. руб., на 31 декабря 2017 года 17 590 068 тыс. руб., увеличение составило 3 469 872 тыс. руб.

Абсолютным показателем финансовой устойчивости является показатель обеспеченности запасов источниками их формирования, как собственными, так и заёмными (таблица 2.8).

Существует три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств, равный разнице величины собственных средств и запасов (2.16):

$$\pm EC = EC - Z \quad (2.16)$$

2. Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов, равный разнице величины долгосрочных источников и величины запасов (2.17):

$$\pm ET = ET - Z \quad (2.17)$$

3. Излишек или недостаток общей величины основных источников, равный разнице общей величины основных источников и величины запасов (2.18):

$$\pm E\Sigma = E\Sigma - Z \quad (2.18)$$

Вычисление трёх показателей источников их формирования позволяет классифицировать по степени их устойчивости. Для этого используется трёхкомпонентный показатель:

1. Абсолютная устойчивость – встречается редко:

$$\pm Ec \geq 0$$

$$\pm Et \geq 0$$

$$\pm E\Sigma \geq 0$$

2. Нормальная устойчивость (Ф.С), которая гарантирует платёжеспособность предприятия:

$$\pm Ec \leq 0$$

$$\pm Et \geq 0$$

$$\pm E\Sigma \geq 0$$

3. Неустойчивое финансовое состояние – характеризуется наличием нарушений, перебоями в поступлении денежных средств и снижением

доходности, однако в данной ситуации сохраняется возможность восстановить платёжеспособность за счёт пополнения реального собственного капитала:

$$\pm E_c \leq 0$$

$$\pm E_T \leq 0$$

$$\pm E_{\Sigma} \geq 0$$

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства:

$$\pm E_c \leq 0$$

$$\pm E_T \leq 0$$

$$\pm E_{\Sigma} \leq 0$$

Таблица 2.8 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017
1. Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	4763577	4426061	-337516
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	8289017	6887354	-1401663
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	-3525440	-2461293	1064147
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	6678965	5140692	-1538273
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	3153525	2679399	-474126
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	1821201	4995728	3174527
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	4974726	7675127	2700401
8. Общая величина запасов (1210+1220)	1589302	2712296	1122994
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-5114742	-5173589	-58847
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (5п-8п)	1564223	-32897	-1597120
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (7п-8п)	3385424	4962831	1577407

На 31 декабря 2018 года завод находился в неустойчивом финансовом состоянии, из этого следует наличие нарушений, перебои в поступлении

денежных средств и снижением доходности, однако в данной ситуации сохраняется возможность восстановить платёжеспособность за счёт пополнения реального собственного капитала. На 31 декабря 2017 года завод находился в нормальном финансовом состоянии, которое гарантирует платёжеспособность предприятия.

Устойчивость финансового состояния характеризуется системой финансовых коэффициентов. Для этого рассчитываются коэффициенты финансовой устойчивости (таблица 2.9):

Коэффициент финансовой автономии (независимости) (2.19):

$$K_{ф.а.} = \frac{\text{собственные средства}}{\text{итог баланса}} \quad (2.19)$$

Рекомендованное значение коэффициента: $K_A \geq 0,5$

Коэффициент маневренности (2.20):

$$K_M = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Реальный собственный капитал}} \quad (2.20)$$

Высокое значение, положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Рекомендованное значение: $K_M \geq 0,5$

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками их формирования (2.21):

$$K_{о.з.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы}} \quad (2.21)$$

Рекомендованное значение: $K_{об.з.} \geq 0,6-0,8$

Коэффициент финансового риска (2.22):

$$K_{ф.р.} = \frac{\text{Заёмные средства}}{\text{Собственные средства}} \quad (2.22)$$

Рекомендованное значение: $K_{ф.р.} \leq 1$.

Коэффициент прогноза банкротства (2.23):

$$K_{п.б.} = \frac{R^a - (Kt + rp)}{B} \quad (2.23)$$

R^a – оборотные активы;

K^t – краткосрочные кредиты и займы;

r^p – кредиторская задолженность;

B – итог баланса.

Таблица 2.9 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017
1. Имущество предприятия	17590068	21059940	3469872
2. Реальный собственный капитал	4763577	4426061	-337516
3. Заемные средства всего:	12274375	16147658	3873283
в.ч. 3.1 Долгосрочные кредиты и займы	6144767	4661476	-1483291
3.2 Краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510)	1821201	4995728	3174527
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	4308407	6490454	2182047
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	8289017	6887354	-1401663
5. Наличие собственных оборотных средств	-3525440	-2461293	1064147
6. Запасы с НДС	1589302	2712296	1122994
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	7711748	11460290	3748542
8. Коэффициент автономии	0,27	0,21	-0,06
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,43	-0,36	0,07
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	-2,22	-0,91	1,31
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,58	3,65	1,07
12. Коэффициент кредиторской задолженности	0,35	0,40	0,05
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,18	0,13	-0,05

На 31 декабря 2018 и 2017 годов завод находился в неустойчивом финансовом состоянии, о чём свидетельствует уровень коэффициентов финансовой устойчивости.

Скорость превращения активов в денежную наличность неоднозначна, поэтому рассчитываются относительные показатели ликвидности (таблица 2.10):

1. Коэффициент абсолютной ликвидности – характеризует мгновенную платёжеспособность предприятия, которая определяется отношением наиболее ликвидных активов (денежных средств и долгосрочных обязательств) к краткосрочным обязательствам (2.24):

$$K_a = \frac{\text{денежные средства (стр.1250)} + \text{Кратк.фин.обяз. (стр.1240)}}{\text{Краткосрочные обязательства (стр.1510 + стр.1520 + стр.1550)}} \quad (2.24)$$

Рекомендованное значение: $K_a > 0,2-0,5$

2. Коэффициент критической ликвидности, характеризует платежеспособность предприятия с учётом поступления от дебиторов, которые денежные средства, краткосрочные финансовые вложения дебиторская задолженность к краткосрочным обязательствам (2.25):

$$K_{кр.л} = \frac{\text{стр.1250+стр.1240+стр.1230+стр.1260}}{\text{Краткосрочные обязательства(стр.1510+стр.1520+стр.1550)}} \quad (2.25)$$

Рекомендованное значение: $K_{кр.л} \geq 0,8-1$

3. Коэффициент покрытия, отражает прогнозируемые платёжные способности организации, который равен отношению всех оборотных средств за вычетом долгосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам (2.26):

$$K_{п} = \frac{\text{Всеоборотные активы(стр.1200)-ДДЗ(стр.1231)}}{\text{Краткосрочные обязательства(стр.1510+стр.1520+стр.1550)}} \quad (2.26)$$

Рекомендованное значение: $K_{п} \geq 1,5-2$

Характеризует платёжные возможности организации, которые оцениваются не только с дебиторами, но и продажи в случае необходимости материальных оборотных средств. Каждый из перечисленных коэффициентов ликвидности даёт характеристику финансового состояния предприятия, которого интересуется конкретный потребитель информации.

Таблица 2.10 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	На 31 декабря 2017	На 31 декабря 2018	Изменение 2018 к 2017
1. Денежные средства	1848813	5076123	3227310
2. Краткосрочные финансовые вложения	1239829	2052643	812814
3. Итого: (1п+2п)	3088642	7128766	4040124
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	4549637	3958227	-591410
5. Прочие оборотные активы	73469	373297	299828
6. Итого: (3п+4п+5п)	7711748	11460290	3748542
7. Запасы с НДС	1589302	2712296	1122994
8. Итого: (6п+7п)	9301050	14172586	4871536
9. Краткосрочные кредиты и займы	1821201	4995728	3174527
10. Кредиторская задолженность	4308407	6490454	2182047
11. Прочие краткосрочные пассивы	17918	7005	-10913
12. Итого: Краткосрочных обязательств	6147526	11493187	5345661

Окончание таблицы 2.10

13. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,50	0,62	0,12
14. Коэффициент критической ликвидности	1,25	1,00	-0,26
15. Коэффициент покрытия	1,51	1,23	-0,28

На 31 декабря 2018 и 2017 годов завод являлся платёжеспособным, о чём свидетельствуют уровни коэффициентов ликвидности.

Банкротство – признанная арбитражным судом или объявленная должником его несостоятельность в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и по уплате других обязательных платежей.

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить требования кредиторов в течение трёх месяцев со дня наступления срока платежей.

Для диагностики вероятности риска банкротства используется несколько методов:

Анализ обширной системы критериев и признаков;

Интегральная оценка финансовой устойчивости на основе кредитного скоринга;

Факторные модели, разработанные с помощью дискриминантного анализа.

Рассмотрим метод кредитного скоринга.

Сущность данной методики заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Рассчитывается три показателя (таблица 2.12):

Рентабельность совокупного капитала (2.26):

$$R_{\text{сов. кап.}} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средний итог баланса}} * 100 \quad (2.26)$$

Коэффициент покрытия (2.27):

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{всеоборотные активы} - \text{долгосрочная дебиторская задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (2.27)$$

Коэффициент автономии (финансовой независимости) (2.28):

$$K_{ав} = \frac{\text{собственные средства}}{\text{итогобаланса}} \quad (2.28)$$

Все предприятия распределяются по классам (таблица 2.11):

I – предприятие с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющее быть уверенным в возврате заёмных средств;

II – предприятие, которое демонстрирует некоторую степень риска по задолженности, но еще не рас смаривается как рискованное;

III – проблемное предприятие;

IV – предприятие с высоким риском банкротства, даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;

V – предприятие высочайшего риска банкротства, практически несостоятельные.

Таблица 2.11 – группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9 - 5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	2,0 и выше (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10 баллов)	1,39-1,1(9,9-1 баллов)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,30 (9,9 - 5 баллов)	0,29-0,20 (5 - 1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64-35 баллов	34-6 баллов	0 баллов

Таблица 2.12 – общая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия

Номер показателя	На 31 декабря 2018		На 31 декабря 2017	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
1	-1,84	0	-2,48	0
2	1,51	5,86	1,23	5,39

Окончание таблицы 2.12

3	0,27	4,15	0,21	1,45
Итого:		10,01		6,84
Класс		IV		IV

На 31 декабря 2017 и 2018 годов завод относился к IV классу банкротства, то есть являлся предприятием с высоким риском банкротства.

Далее рассмотрим угрозы, оказывающие влияние на АО «АЗ «УРАЛ» представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Угрозы, оказывающие влияние на АО «АЗ «УРАЛ»

Индикативный показатель	Рекомендуемое значение	Фактическое значение		Оценка соответствия фактических показателей рекомендуемым значениям	
		2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Опережение темпов роста запасов над темпом роста выручки					
Темп роста выручки (Трв,%)	Трз ≤ Трв	89,69	107,32	не соответ.	не соответ.
Темп роста запасов (Трз, %)		98,40	132,02		
Темп прироста выручки, %	Положительное значение (расширение рынка)	-10,31	7,32	не соответ.	соответ.
Показатели рентабельности:					
Рентабельность продаж	0,2-0,3	-0,54	-0,48	не соответ.	не соответ.
Рентабельность всех активов	0,1-0,15	-2,48	-2,02	не соответ.	не соответ.
Рентабельность собственного капитала	0,15-0,2	-8,60	-6,25	не соответ.	не соответ.
Рентабельность инвестиционного капитала	Положительное значение	-3,76	-2,60	не соответ.	не соответ.
Рентабельность основных средств	Положительное значение	-4,90	-4,58	не соответ.	не соответ.
Деловая активность:					
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Среднее значение по отрасли, или наилучшее значение из имеющихся	0,92	1,08	не соответ.	соответ.

Продолжение таблицы 2.13

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Среднее значение по отрасли, или наилучшее значение из имеющихся	1,51	2,04	не соответ.	соответ.
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	Среднее значение по отрасли, или наилучшее значение из имеющихся	8,27	12,02	не соответ.	соответ.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	12 раз и более	4,16	4,18	не соответ.	не соответ.
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	30 дней и менее	88	87	не соответ.	не соответ.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11 раз и менее	3,28	4,41	соответ.	соответ.
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	> Тдз	111	83	соответ.	не соответ.
Абсолютные показатели финансовой устойчивости:					
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	$\pm E_c \leq 0$	-5114742	-5173589	не соответ.	не соответ.
Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов	$\pm E_t \geq 0$	1564223	-32897	соответ.	не соответ.
Излишек или недостаток общей величины основных источников	$\pm E_{\Sigma} \geq 0$	3385424	4962831	соответ.	соответ.
Относительные показатели финансовой устойчивости:					
Коэффициент финансовой автономии	$K_A \geq 0,5$	0,27	0,21	не соответ.	не соответ.
Коэффициент маневренности	$K_M \geq 0,5$	-0,43	-0,36	не соответ.	не соответ.
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками их формирования	$K_{об.з.} \geq 0,6-0,8$	-2,22	-0,91	не соответ.	не соответ.

Коэффициент финансового риска	$Kф.р. \leq 1$	2,58	3,65	не соответ.	не соответ.
Коэффициент прогноза банкротства	$Kп.б > 0$	0,18	0,13	соответ.	соответ.

Окончание таблицы 2.13

Относительные показатели ликвидности:					
Коэффициент абсолютной ликвидности	$Ка.л. > 0,2-0,5$	0,50	0,62	соответ.	соответ.
Коэффициент критической ликвидности	$Kкр.л \geq 0,8-1$	1,25	1,00	соответ.	соответ.
Коэффициент покрытия	$Kп \geq 1,5-2$	1,51	1,23	соответ.	не соответ.
Отношение объёма расторгнутых договоров к объёму реализации	0	0	0	соответ.	соответ.
Отношение объёма серых закупок к объёму закупок	0	0	0	соответ.	соответ.
Размер финансовых убытков от промышленного шпионажа	0	0	0	соответ.	соответ.
Отношение выручки к численности сотрудников, тыс. руб.	Средняя величина по отрасли с отклонением 10% в большую или меньшую сторону	4424,80	4748,76	соответ.	соответ.
Рентабельность совокупного капитала	Положительное значение	-2,48	-1,84	не соответ.	не соответ.
Коэффициент покрытия	$Kп \geq 1,5-2$	1,23	1,51	не соответ.	соответ.
Коэффициент автономии	$Ка > 0,5$	0,21	0,27	не соответ.	не соответ.

Таким образом, в 2017 году 37,5 % показателей соответствовали состоянию экономической безопасности предприятия. В 2018 году 43,8 % соответствовали состоянию экономической безопасности предприятия. Следовательно, в 2018 году состояние экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ» улучшилось на 6,25 %.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АО «АЗ «УРАЛ» И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

3.1 Разработка мероприятий по повышению экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ»

Для повышения экономической безопасности автомобильного завода «УРАЛ» можно предложить следующие мероприятия:

- 1) Выбор наиболее целесообразного покупателя отходов в виде брикетированной металлической стружки.
- 2) Сокращение производственных затрат путем приобретения нового листогибочного прессы.
- 3) Вовлечение в оборот средств просроченной дебиторской задолженности.

Рассмотрим первое мероприятие.

На исследуемом автомобильном заводе в виде отхода в год накапливается примерно 254 т металлической стружки. Целесообразно прессовать эту стружку на прессе самого предприятия и продавать соответствующим заводам или в пункты приёма металла.

Важнейшей причиной высокой эффективности применения брикетирования является понижение угара при переработке стружки. При брикетировании снижается контактная поверхность стружки, что уменьшает её угар во время плавления в несколько раз. При этом снижается опасность пожара из-за самовозгорания мелкой металлической стружки из таких материалов как магний, алюминий и т.д.

Обоснуем выбор потенциального покупателя металлических отходов в виде стружки, расчёт приведём в таблице 3.1. Транспортные расходы, указанные в таблице 3.1 были рассчитаны исходя из необходимости доставки отходов до пункта назначения автомобилем, грузоподъёмностью 20т, 13 раз в течение года. В настоящий момент отходы реализуются пункту приёма лома — ООО «УралСтальМ», ул. Набережная, 1а, Миасс.

Таблица 3.1 – Расчёт эффекта реализации стружки брикетированной наиболее вероятным покупателям

Показатель	ООО «УралСтальМ», ул. Набережная, 1а, Миасс	АО «Челябинский завод металлоконструкций», Новороссийская ул., 46, Челябинск	АО «Саткинский чугуноплавильный завод», пл. 1 Мая, 1, Сатка	ОАО «Кыштымский абразивный завод», Станционная ул., 1-а, Кыштым
Цена реализации за 1 кг, руб.	21	24	19	27
Выручка, руб.	5334000	6096000	4826000	6858000
Транспортные расходы за год, руб.	0	13325	9594	9061
Прибыль от реализации, руб.	5334000	6082675	4816406	6848939

Как следует из таблицы 3.1, наиболее целесообразно реализовывать стружку брикетированную ОАО «Кыштымский абразивный завод». Это обеспечит предприятию дополнительную прибыль в размере 6849 тыс. руб.-5334 тыс. руб.=1515 тыс. руб.

Рассмотрим следующее мероприятие - приобретение листогибочного прессы.

Стратегическая цель данного мероприятия - обеспечение стабильной работы производства автомобилей на АО «АЗ «УРАЛ».

Цель проекта - снижение производственных затрат за счёт внедрения листогибочного прессы с ЧПУ.

Задачи проекта:

- Приобретение и транспортировка оборудования для гибки листового металла на производственную площадку АО «АЗ «УРАЛ»;

- Проведение СМР и ПНР;

- Внедрение в производство.

Объём инвестиций - 10 433,40 тыс. руб.

Затраты капитального характера - 8 841,86 тыс. руб.

Описание результата проекта:

- Снижение затрат за счёт перевода гибки номенклатуры деталей со стороны на собственное производство;

- Расшивка «узкого места» по гибке листового металла путём внедрения дополнительной единицы оборудования;

- Замена и вывод из производственных мощностей устаревшего технически изношенного оборудования.

В настоящее время в основном производстве на АО «АЗ «УРАЛ» универсальная гибка деталей из листового металлопроката производится на следующем оборудовании (таблица 3.2):

Таблица 3.2 – Состав оборудования

№	Оборудование	Год выпуска	Кол-во	Инв №
1	Гидравлический листогибочный пресс с ЧПУ GASPARIIPSG 250/4000 (Италия)	2006	1	24828
2	Гидравлический листогибочный пресс W67V-160H (Китай)	1993	1	23423
3	Механический листогибочный пресс ИВ-1330 (Россия)	1988	1	24328

Универсальное листогибочное оборудование применяется при изготовлении деталей для новых продуктов, автомобилей с небольшой программой выпуска (автомобили Урал-5323(8х8), 63704, 3255, УРАЛ-ВВ, самосвальные платформы и др.), где изготовление штамповой оснастки нецелесообразно.

Заготовки деталей, предварительно вырезанные по контуру на установках лазерной/плазменной резки, поступают на операцию гибки. Гидравлический

листогибочный пресс с ЧПУ GASPARINIPSG 250/4000 (Италия) применяется для изготовления деталей, имеющих в конструкции более 2-х гибов, а также деталей со сложной геометрией, требующей перенастройки упоров от 2-х и более раз. Наличие специального инструмента – лебединая шейка, позволяет гнуть детали, где высота полок выше чем расстояние между ними. Также пресс GASPARINI оснащён автоматической системой бомбирования (система компенсации прогиба рабочего стола пресса), которая позволяет производить высокоточную гибку длинномерных деталей с обеспечением требуемого углагиба по всей длине детали.

На гидравлическом листогибочном прессе W67V-160H и на механическом листогибочном прессе ИВ-1330 не имеется ЧПУ, настройка упоров производится вручную. Данные прессы применяются для гибки деталей простой формы с одним или двумя равнополочными гйбами (U-образная гйбка). Из-за высокой степени износа основных рабочих узлов прессов, а также инструмента, применяемого для гибки деталей, невозможно получить качественный гйб, поэтому размещение дополнительной номенклатуры деталей на данном оборудовании не производится.

Перевод номенклатуры деталей с пресса GASPARINIPSG 250/4000 (Италия) на пресс W67V-160H (Китай) и пресс ИВ-1330 (Россия) невозможен по следующим причинам (таблица 3.3):

- физический износ оборудования, а также технологической оснастки.

Использование технологической оснастки от пресса Gasparini невозможно из-за несоответствия типа крепежа;

- отсутствие ЧПУ, невозможность гибки деталей со сложными гйбами;
- низкие технические характеристики, отсутствие систем безопасности;
- отсутствие системы антипрогиба стола пресса (бомбирование) – невозможность получения качественного гйба.

На прессе GASPARINI осуществляется гйбка заготовок длиной до 4000 мм (макс рабочая зона гйбки) толщиной до 10 мм. Гйбка заготовок длиной свыше

4000 мм производится на сторонних предприятиях (ООО «ББЕФ», г. Набережные Челны, ООО «ЧМЗ», г. Челябинск, ООО «АйронКАТ», г. Екатеринбург).

Таблица 3.3 – Основные характеристики оборудования

№	Оборудование	Рабочее усилие, т	Длина рабочей зоны	Наличие ЧПУ
1	Гидравлический листогибочный пресс с ЧПУ GASPARNIPSG 250/4000 (Италия)	250	4000	+
2	Гидравлический листогибочный пресс W67V-160H (Китай)	100	2500	-
3	Механический листогибочный пресс ИВ-1330 (Россия)	100	2500	-

Дополнительное оснащение прессы GASPARNIPSG 250/4000 (Италия):

- 2 кронштейна для поддержки массивных заготовок;
- пневматический зажим инструмента (пуансон и матрица);
- система ЧПУ DELEMDA-66W;
- задние упоры с возможностью перемещения по осям X-R-Z1-Z2.

Текущая загрузка оборудования представлена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Загрузка оборудования на сентябрь 2019 года

№	Оборудование	Загрузка на сентябрь 2019, н/часы	Коэффициент загрузки в одну смену	Коэффициент переналадки оборудования (справочно)
1	Гидравлический листогибочный пресс с ЧПУ GASPARNIPSG 250/4000 (Италия)	498,10	3,30	1,15
2	Гидравлический листогибочный пресс W67V-160H (Китай)	116,79	0,712	1,15
3	Механический листогибочный пресс ИВ-1330 (Россия)	84,80	0,52	1,58*

* - увеличение коэффициента обусловлено сложностью процесса наладки оборудования.

Данные по загрузке оборудования предоставлены группой расчёта мощностей отдела развития ИТЦ из программы РПМ.

Из таблицы 3.4 видно, что листогибочный пресс GASPARNIPSG 250/4000В перегружен – расчётный коэффициент загрузки прессы $K_{загр}=3,3$. Данный пресс работает с высокой интенсивностью - в 3 смены 6 дней в неделю (таблица 3.5).

В ходе разработки мероприятий для его частичной разгрузки было принято решение о размещении части действующей номенклатуры на сторонних предприятиях. После поиска возможных поставщиков и проведения конкурентных процедур в качестве основного поставщика услуги гибки был выбран ООО «АйронКат», г. Екатеринбург, предложивший наименьшую стоимость услуги. В ходе проработки технической возможности изготовления предложенной номенклатуры деталей, с целью отработки программ и оперативного размещения заказа, было принято решение об изготовлении деталей по полному циклу (резка + гибка).

В настоящее время общая номенклатура, размещённая на ООО «АйронКат» составляет 95 деталей, в результате данного мероприятия коэффициент загрузки прессы GASPARINI в сентябре снизился с 3,3 до 2,56.

Таблица 3.5 – Структура загрузки прессы GASPARINI

Продукт	Трудоёмкость, н/час	Количество деталей, шт	Доля, %
УРАЛ-ВВ	6,49	55	1,50
Е33	152,3	128	35,16
УРАЛ-М	89,58	71	20,68
САМОСВАЛ	44,29	72	10,23
УРАЛ NEXT	59,34	39	13,70
Фургон	30,96	43	7,15
Прочие	44,25	33	10,22
5323	5,92	32	1,37
ИТОГО	433,13	473	100,00

Структура загрузки и номенклатура прессов W67V-160H (Китай) и ИВ-1330 (Россия) рассмотрена ниже (таблицы 3.6, 3.7). Для прессы ИВ-1330 коэффициент переналадки условно снижен с 1,58 до 1,15.

Таблица 3.6 – Распределение номенклатуры деталей по модификациям на прессе ИВ-1330 (Россия)

Продукт	Трудоёмкость, н/час	Количество деталей ИВ-1330
Е-33	10,46	23,00
УРАЛ-М	22,00	53,00
УРАЛ NEXT	4,82	10,00
Фургон	14,16	46,00
Урал-5323	2,23	24,00

ИТОГО	53,67	156
-------	-------	-----

Таблица 3.7 Распределение номенклатуры деталей по модификациям на прессе W67V-160H (Китай)

Продукт	Трудоёмкость, н/час	Количество деталей W67V-160H
Е-33	32,64	37,00
УРАЛ-М	30,35	40,00
УРАЛ NEXТ	3,07	1,00
Фургон	16,52	13,00
Урал-5323	18,99	81,00
ИТОГО	101,56	172

Возможные риски и последствия действующей технологии представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Возможные риски и последствия действующей технологии

Описание	Оценка вероятности наступления	Последствия	Меры по нейтрализации
Остановка действующего оборудования в связи с выработкой нормативного ресурса – 10 лет (Самый новый пресс GASPARINI2006 года выпуска)	Высокая	Риск временной остановки производства до размещения всей номенклатуры на сторонних предприятиях. Финансовые потери.	Диагностика оборудования, своевременное проведение регламентированного ТО. Приобретение и запуск нового оборудования. Поиск альтернативных поставщиков услуги гибки для минимизации возможных потерь
Повышение цен на оказание услуги гибки сторонними поставщиками	Высокая	Снижение прибыли, ухудшение экономических показателей завода	Поиск альтернативного поставщика услуги гибки. Выбор поставщика с наименьшим сроком поставки оборудования, сокращение сроков запуска оборудования в эксплуатацию

С учётом распределения номенклатуры деталей по выпускаемым модификациям а/м «УРАЛ», рассчитана проектная загрузка оборудования при росте/уменьшении объёмов выпуска а/м с 2019 по 2024 годы (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Проектная загрузка оборудования при росте/уменьшении объёмов выпуска а/м с 2019 по 2024 годы

Модификации	2019	2020	2021	2022	2023	2024
УРАЛ-С (Е17-Е21)	3632	3504	3669	2883	3000	2945

Окончание таблицы 3.9

УРАЛ-М (Е17-Е21)	1974	1778	1718	1625	1766	1806
УРАЛ-NEXT (Е17-Е21)	1306	2023	2944	3782	4361	5169
УРАЛ Е27	0	0	0	0	0	0
Мотовоз-М	0	100	200	1107	1250	1345
УРАЛ-АПГ (Торнадо 6х6)	0	0	10	50	90	110
УРАЛ-АПГ (Торнадо 8х8)	0	0	10	50	75	150
УРАЛ Е33	189	226	297	395	498	590
УРАЛ Е44	0	21	30	35	40	45
УРАЛ MIX USAGE (С26, С38, С48, Т26)	0	160	700	1350	1870	2340
Урал-ВВ	19	12	40	53	73	100
УРАЛ Ратник	0	0	0	15	50	75
УРАЛ Тайфун У 4х4	0	0	0	10	22	22
Капитальный ремонт	150	200	230	500	500	500
ИТОГО	7270	8024	9848	11855	13595	15197

Расчёт загрузки пресса GASPARINI на программу 2020-2021 гг. рассчитан в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Расчёт загрузки пресса GASPARINI на программу 2020-2021 гг.

Продукт	Трудоёмкость 2019, н/час	Трудоёмкость 2020, н/час	Трудоёмкость 2021, н/час
УРАЛ-ВВ	6,49	4,10	13,66
Е-33	152,3	182,12	239,33
УРАЛ-М	89,58	80,69	77,96
САМОСВАЛ	44,29	48,72	50,93
УРАЛ NEXT	59,34	91,92	133,76
Фургон	30,96	32,51	32,51
Прочие	44,25	42,69	44,70
Урал-5323	5,92	5,92	6,22
Трудоемкость на 1 мес, н/час	433,13	488,66	599,08
Среднемесячная трудоемкость программы с учетом потерь времени на переналадку (Кпер=1,15)	498,10	561,95	688,94
Среднегодовая трудоемкость программы с учетом потерь времени на переналадку (Кпер=1,15)		6743,44	8267,27
Среднемесячный фонд времени работы оборудования (3 смены, Кзагр=2,55)	415,65	415,65	415,65
Нехватка мощностей за 1 месяц, н/час	82,65	146,30	273,29
Нехватка мощностей за 1 год, н/час		1 755,64	3 279,47

Из расчёта видно, что с учётом нормативного фонда времени работы оборудования в год 4987,80 н/час при нормативной загрузке оборудования 85% (загрузка оборудования 85% в одну смену при 3-х сменах имеем $0,85*3= 2,55$, $K_{загр} = 2,55*163 \text{ н/часа}*12 \text{ мес} = 4987,80 \text{ н/часов}$ в год), недостаток мощностей по гибке на прессе GASPARINI составляет по 2020 году 1755,64 н/часа, по 2021 году 3279,47 н/часа.

Производим расчёт загрузки прессов W67V-160H (Китай) (таблица 3.11) и ИВ-1330 (Россия) (таблица 3.12) на программу 2020 и 2021 гг.

Таблица 3.11 – Расчёт загрузки прессы ИВ-1330 на программу 2020-2021 гг.

Продукт	Трудоемкость 2019, н/час	Трудоемкость 2020, н/час	Трудоемкость 2021, н/час
Е-33	32,64	39,02	51,28
УРАЛ-М	30,35	27,34	26,41
УРАЛ NEXТ	3,07	4,75	6,91
Фургон	16,52	17,34	17,34
Урал-5323	18,99	18,99	19,94
Трудоемкость на 1 мес, н/час	101,56	107,44	121,89
Среднемесячная трудоемкость программы с учетом потерь времени на переналадку (Кпер=1,15)	116,79	123,56	140,18

Таблица 3.12 – Расчёт загрузки прессы W67V-160H на программу 2020-2021 гг.

Продукт	Трудоёмкость 2019, н/час	Трудоёмкость 2020, н/час	Трудоёмкость 2021, н/час
Е-33	10,46	12,51	16,44
УРАЛ-М	22,00	19,81	19,15
УРАЛ NEXТ	4,82	7,47	10,87
Фургон	14,16	14,87	14,87
Урал-5323	2,23	2,23	2,34
Трудоемкость на 1 мес, н/час	53,67	56,89	63,66
Среднемесячная трудоемкость программы с учетом потерь времени на переналадку (Кпер=1,15)	61,72	65,42	73,21

Таким образом, имеет место критическая нехватка мощностей действующего прессы GASPARINI для выполнения плана 2020 и последующих годов. В связи с тем, что собственные затраты на гибку существенно ниже стоимости услуг по

гибке на стороне, предлагается закупка нового пресса GASPARINI и загрузкой его номенклатурой, по которой имеется нехватка мощностей действующего пресса GASPARINI, а также перевода изготовления номенклатуры с прессов W67V-160H и ИВ-1330.

Так, в случае консервации прессов W67V-160H (Китай) и ИВ-1330 (Россия) дополнительная суммарная трудоёмкость программы составит:

- по 2020 году:

$65,42 \text{ н/часов} + 123,56 \text{ н/часов} = 188,98 \text{ н/часов}$ за месяц или $188,98 * 12 = 2267,81 \text{ н/часов}$ за 2020год;

- по 2021 году:

$73,21 \text{ н/часов} + 140,18 \text{ н/часов} = 213,39 \text{ н/часов}$ за месяц или $213,39 * 12 = 2560,67 \text{ н/часов}$ за 2021 год.

Для загрузки нового пресса переводим часть номенклатуры с пресса GASPARINI для покрытия недостатка мощностей в 2020 году 1 755,64 н/часов и в 2019 году 3 279,47 н/часов, а также передаем всю номенклатуру с законсервированных прессов W67V-160H (Китай) и ИВ-1330 (Россия). Суммарная загрузка нового пресса составит:

- По 2020 году:

$1\ 755,64 \text{ н/часов} + 2267,81 \text{ н/часов} = 4023,46 \text{ н/часов};$

- По 2021 году:

$3\ 279,47 \text{ н/часов} + 2560,67 \text{ н/часов} = 5840,14 \text{ н/часов}.$

Видно, что уже 2021 году загрузка нового пресса превысит нормативную загрузку оборудования в 3 смены, расчётная нехватка мощностей составляет $5840,14 - 4987,80 = 852,34 \text{ н/часа}$, потребуются мероприятия для покрытия дефицита мощностей:

- проведение ТПП, изготовление для деталей а/м Е33 и УРАЛ NEXT штамповой оснастки;

- размещение номенклатуры на ООО «АйронКАТ».

Выводы:

Учитывая рост объёмов в соответствии с утвержденной Стратегией ДГА, дефицит мощностей АЗ УРАЛ требует перевода гибки на сторону (ООО «АйронКАТ» или подобные компании). При этом перевод номенклатуры в связи с более высокой стоимостью н/ч приведёт к росту затрат на гибку по сравнению с существующей технологией. Для исключения увеличения затрат на гибку предлагается приобретение и ввод в эксплуатацию на АЗ «УРАЛ» нового пресса с ЧПУ GASPARINI.

Экономический эффект проекта рассчитан исходя из стоимости 1 н/ч услуги изготовления деталей на ООО «АйронКАТ» в сравнении со стоимостью на АО «АЗ «УРАЛ», с учётом загрузки оборудования. Стоимость услуги не включает материальные затраты (давальческая схема). В результате приобретения листогибочного пресса и перевода всей номенклатуры деталей на собственное изготовление суммарный экономический эффект за 3 года составит 14 116 тыс. руб. (Таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Экономический эффект от внедрения листогибочного пресса (в сравнении с вариантом размещения операции гибки в сторонних организациях).

	2020	2021	2022	2023	2024
Трудоёмкость гибки на программу выпуска, час	6743,44	8267,27	9753,4	11464,08	13136,86
Фонд времени работы 1 единицы оборудования при 3-х сменном режиме работы, час. Кзагр=2,55	4987,8				
Дефицит мощностей по гибке, час	1755,64	3279,47	4765,6	6476,28	8149,06
Средняя стоимость 1 часа работ на стороннем предприятии с транспортными расходами (без НДС)	2,103				
Затраты на услугу по гибке на стороннем предприятии	3691	6895	10020	13617	17134
Затраты при выполнении операции на АЗ Урал (при покупке пресса)					
Стоимость часа с отчислениями	0,313				
ФОТ с отчислениями	550	1026	1492	2027	2551
Прочие переменные	613	1146	1665	2262	2846
Затраты на изготовление деталей без учета материалов (закупка дополнительной единицы оборудования)	1163	2172	3156	4289	5397
Годовой экономический эффект	-2529	-4723	-6864	-9328	-11737

Также необходимо учитывать, что в связи с выработкой нормативного срока службы действующего пресса GASPARINIPSG 250/4000 (оборудование эксплуатируется с высокой интенсивностью с 2006 г. в течение 12 лет), появляется риск остановки производства из-за выхода оборудования из строя. В случае поломки действующего оборудования АО «АЗ «УРАЛ» будет вынужден в срочном порядке размещать действующую номенклатуру деталей на сторонних предприятиях, что резко увеличит затраты на выпуск продукции. В случае выхода из строя пресса GASPARINIPSG 250/4000 при экстренном размещении всех деталей на стороне, без учёта затрат, связанных со срывом производства продукции, возникают дополнительные затраты 598 тыс. руб./месяц.

Таким образом, при возможных выходах из строя действующего пресса и в случае повышения цен на услуги на ООО «АйронКАТ», показатели эффективности проекта будут расти, а срок окупаемости инвестиций уменьшаться.

Выбор оборудования и анализ рынка поставщиков.

Характеристики оборудования подобраны с учётом выполнения следующих требований:

- перекрытие номенклатуры или возможность изготовления минимум 80% деталей с действующего пресса GASPARINI (в случае его остановки);
- возможность изготовления всей передаваемой номенклатуры деталей с прессов W67V-160H (Китай) и ИВ-1330 (Россия);
- возможность применения имеющегося инструмента с пресса GASPARINI в ЦУТ, система крепления инструмента promecam-amada;
- использование в стойке ЧПУ контроллера DELEM DA-66W или его аналогов, что сократит срок обучения операторов станка.

Учитывая технические характеристики консервируемого оборудования выбран пресс со следующими параметрами:

- Рабочее усилие пресса – не менее 100 тонн;
- Длина рабочей зоны гибки – не менее 2500 мм

- Система управления по четырем осям Y1, Y2, X, R, Z1, Z2;
- Контроллер DELEM DA-66W либо его аналоги;
- Система крепления инструмента Promecam-amada;
- Задний упор: моторизованный, с линейным энкодером и шарикововинтовым приводом;
- Кронштейны передней поддержки детали;
- Система быстрого зажима и смены инструмента;
- Световая защита;
- Автоматическая система компенсации прогиба (гидравлическая).

Выбор потенциального поставщика представлен в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Выбор потенциального поставщика

Наименование поставщика		Стоимость с НДС, тыс. руб.	Примечание
ООО «Бистроник Лазер», г. Москва	Гидравлический листогибочный пресс Xpert 100/2550	15 895,8	В стоимость включены монтаж, тестирование, консультация. Оплата 50% в течение 10 дней после подписания договора, 50% после уведомления о готовности к отгрузке. Срок производства 11 недель с момента первого платежа.
ООО «Вебер Комеханикс», г. Москва	Листогибочный пресс PPEB 8 80/2500	14 165,4	Срок поставки 12 недель. 30% - предоплата, 60% после уведомления о готовности, 10% после подписания акта о вводе в эксплуатацию.
ООО «Прима Пауэр», г. Москва	Серво-электрический листогибочный пресс eP-1030	11 074,4	В стоимость включены шеф-монтаж, ПНР и обучение. Срок поставки 12 недель. 30% предоплата, 60% пред отгрузкой, 10% в течение 30 дней с подписания акта о вводе в эксплуатацию.
Gasparina Russia	Гидравлический пресс XPE 115/2500	9 681,35	Срок поставки 4 месяца. 30% предоплата, 70% за неделю перед отгрузкой.

Целесообразно предприятию выбрать поставщика оборудования: ООО «Бистроник Лазер», г. Москва - Гидравлический листогибочный пресс Xpert 100/2550.

Для монтажа и запуска нового оборудования в эксплуатацию необходима подготовка площадки и подведение энергоносителей.

Для подготовки площадки потребуется произвести следующие виды работ:

- демонтаж конструкций, расчистка площадки;
- разметка площадки под крепление прессы;
- подвод коммуникаций, энергоносителей и т.д.;
- монтаж и подключение нового оборудования;

СМР и ПНР будут организованы силами ремонтной службы АО «АЗ «УРАЛ».

Дополнительное оборудование и инструмент.

- Компрессор:

Для обеспечения автономной работы листогибочных прессов, обеспечение работы пневматического устройства зажима инструмента (матрицы и пуансона), необходимо приобретение дополнительного компрессора производительностью не менее 400 л/мин.

Подходящий по параметрам компрессор Atlas Copco G7 10FF.

Технические параметры компрессора:

Максимальное давление – 10 атм;

Производительность – 1,09 м³/мин;

Мощность электродвигателя – 7 кВт;

Габариты – 1533/640/1332 мм (Д/Ш/В);

Ресивер – не менее 340 литров;

Осушитель – рефрижераторного типа.

Стоимость компрессора на составляет 411,35 тыс. руб. с НДС. (348,6 тыс. руб. без НДС) согласно ТКП от ООО «Атлас Копко», - г. Челябинск.

- Технологическая оснастка (инструмент) (представлена в приложении Г).

Общая стоимость технологической оснастки составляет 103,05 тыс. руб. с НДС (87,33 тыс. руб. без НДС).

Бюджет проекта представлен в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Бюджет проекта

№	Статья затрат	Сумма с НДС, тыс. руб.
1	Листогибочный пресс с ЧПУ	9 869,00

Окончание таблицы 3.15

2	СМР и ПНР	50,00
3	Компрессор	411,35
4	Технологическая оснастка (инструмент)	103,05
	ИТОГО:	10 433,40

Бюджет проекта составляет 10433,40 тыс. руб. с НДС. Данный объем инвестиций необходим для закупки и доставки оборудования на АО «АЗ «УРАЛ», проведения СМР и ПНР.

План капитальных вложений представлен в приложении Д. Плановый отчет движения денежных средств представлен в приложении Е.

Основные показатели эффективности проекта (таблица 3.16):

РВ - период окупаемости это время от начала проекта, в течении которого поступления от производственной деятельности предприятия станут равными инвестиционным затратам. Это значение представляет собой период времени до момента, когда Баланс наличности на конец периода, являющейся итоговой строкой Отчета о движении денежных средств, станет положительным.

DPB - дисконтированный период окупаемости это та же величина, рассчитанная с использованием дисконтированных значений денежных потоков Отчета о движении денежных средств.

NPV - чистое современное значение дохода инвестиционного проекта представляет собой разность между суммами приведенных (дисконтированных) поступлений и приведенных затрат за время всего проекта.

PI - индекс прибыльности представляет собой отношение суммы приведенных поступлений к сумме приведенных затрат. Являясь относительной величиной, индекс прибыльности показывает, во сколько раз поступления от реализации проекта превысят инвестиционные затраты. Индекс прибыльности проекта должен быть выше единицы.

IRR - внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) является ставкой дисконтирования, при которой чистый приведенный доход за период проекта обращается в нуль. Внутренняя норма рентабельности представляет собой показатель, используемый для оценки эффективности проекта по сравнению с альтернативной возможностью вложения денежных средств, характеризующейся величиной ставки дисконтирования. Проект следует считать эффективным, если внутренняя норма рентабельности выше принятой ставки дисконтирования.

Таблица 3.16 – Основные показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Длительность проекта, т.е. горизонт планирования (лет)	8
Объем инвестиций (тыс. руб.)	10 433,4
Длительность инвестиционной фазы, мес.	8
Период окупаемости (PB), год	2,59
Дисконтированный период окупаемости (DPB), год	3,05
Чистый приведенный доход (NPV), тыс. руб.	22180
Индекс прибыльности (PI) (или рентабельность инвестиций)	3,2
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	55

При расчёте оптимистического и пессимистического вариантов реализации проекта были выбраны параметры, способные оказать влияние на показатели эффективности инвестиций (таблица 3.17).

Таблица 3.17 – Перечень выбранных параметров и размер их отклонений по различным вариантам реализации проекта

Наименование параметра	Размер отклонений	
	оптимистический вариант	пессимистический вариант
Текущие затраты	-10%	+15%

В результате проведения расчётов получены следующие значения параметров (таблица 3.18):

Таблица 3.18 – Показатели эффективности проекта и варианты их значений

Показатели эффективности проекта	Оптимистический вариант	Базовый вариант	Пессимистический вариант
Период окупаемости (РВ), лет	2,45	2,59	2,86
Дисконтированный период окупаемости (DPB), лет	2,88	3,05	3,39
Чистый приведенный доход (NPV), тыс. руб.	25 435	22180	17 297
Индекс прибыльности (PI)	3,6	3,2	2,8
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	60	55	49

Плановый отчёт движения денежных средств представлен в приложении Ж. Продолжение планового отчёта движения денежных средств представлено в приложении И. Плановый отчёт о прибыли и убытках представлен в приложении К. Продолжение планового отчёта о прибыли и убытках представлено в приложении Л.

Риски проекта представлены в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – Риски проекта

Описание	Оценка вероятности наступления	Последствия	Меры по нейтрализации
Повышение цен на оборудование	Средняя	Увеличение суммы инвестиционных затрат, необходимых для решения задач проекта.	Заключение договоров на приобретаемое оборудование в фиксированных ценах
Несвоевременная поставка оборудования	Средняя	Срыв срока реализации проекта	Установление ответственности поставщика
Несвоевременное финансирование	Средняя	Смещение сроков реализации проекта	Проработка возможностей исполнения этапов проекта с отсрочкой платежей

Рассмотрим третье мероприятие по повышению экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ».

Внешние угрозы экономической безопасности предприятия со стороны покупателей для предприятия обозначены в основном возникновением

дебиторской задолженности. Необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на предупреждение возникновения просроченной и безнадёжной задолженности, а также на ускорение оборачиваемости задолженности покупателей, так как это приводит к дополнительным расходам предприятия.

Однако, ситуация с дебиторской задолженностью на предприятии не однозначна, так как среди продаж наибольший удельный вес составляют закупки для бюджетных нужд, которые оплачиваются в течение 30-60 дней по факту поставки (по условиям государственных и муниципальных контрактов, договоров). Но в отношении такой задолженности минимален риск возникновения сомнительных или безнадёжных долгов. Для осуществления процедур закупки деньги должны быть предусмотрены в бюджете, по ним должны быть открыты лимиты и, после проведения закупки, сформированы бюджетные обязательства.

Состояние и движение дебиторской задолженности в течение 2018-2019 гг. представлено в таблице 3.20. Отчётность по дебиторской задолженности представлена в приложении М.

Таблица 3.20 – Состояние и движение дебиторской задолженности в течение 2018-2019 гг.

Показатель	Сумма дебиторской задолженности на 01.01.2018, тыс. руб.	Начислено на начало 2018 г., тыс. руб.	Погашено за 2018 г., тыс. руб.	Сумма дебиторской задолженности на 01.01.2019, тыс. руб.
Общая величина долга по балансу	4 549 637	9 258 099	9 849 509	3 958 227
Общая величина долга фактическая	5 788 437	23 243 822	23 878 204	5 154 055
Резерв по сомнительным долгам	1 238 801	13 985 723	14 028 695	1 195 829
Просроченная задолженность В том числе:	1 674 240	1 050 214	1 167 759	1556695
ООО «ВИК»	230 678	112 678	112 678	230 678
ЗАО «АЛЬФА-ЭТАЛОН МВК»	96 774	75 624	75 624	96 774
ООО «Атлант»	521 030	274 400	274 400	521 030
ПАО СПЕЦИАЛЬНОГО	472 090	271 090	271 090	472 090

МАШИНОСТРОЕНИЯ И МЕТАЛЛУРГИИ «МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»				
АО «НАМС-Комплект»	353 668	316 422	433 967	236 123

По результатам анализа дебиторской задолженности можно сделать вывод, несмотря на снижение величины задолженности покупателей в балансе, просроченная дебиторская задолженность и, следовательно, резерв по сомнительным долгам, растёт. Это приводит к росту прочих расходов организации на формирование резерва под возможное списание этих долгов в будущем, когда с покупателя невозможно их будет взыскать. Кроме того, как видно из таблицы, дебиторы, имеющие просроченную задолженность в течение года гасили, в основном, только текущую задолженность, без погашения давней задолженности (за исключением АО «НАМС-Комплект»).

Необходимо провести ряд мероприятий, направленных на улучшение существующей ситуации в отношении покупателей, не являющихся бюджетными организациями:

- Ликвидировать дебиторскую задолженность или хотя бы сократить её долю;
- Расширение возможности автоматизации процессов управления дебиторской задолженностью предприятия;
- Совершенствование договорных отношений с деловыми партнёрами.

При ведении хозяйственной деятельности экономические субъекты вступают в разнообразные договорные отношения. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором, к виновной стороне могут быть применены экономические санкции.

Неустойка бывает двух видов: штрафы и пени. Штраф представляет собой однократно взыскиваемую сумму, которая выражается в виде процентов пропорционально заранее определённой величине. Пеня – это неустойка,

исчисляемая непрерывно, нарастающим итогом (определённый процент за каждый день просрочки исполнения обязательства).

При привлечении дополнительных средств от дебиторов предлагается применить пеню в размере 0,01 % в день от суммы невыполненных обязательств. Для этого рассмотрим задолженность дебиторов с учётом применённых санкций (таблица 3.21).

Таблица 3.21 – Дебиторская задолженность с учётом применённых санкций

Дебиторы	Задолженность, тыс. руб.	Задолженность с учётом пени за 2018 г., тыс. руб.	Возможная прибыль от санкции, тыс. руб.
----------	--------------------------	---------------------------------------------------	-----------------------------------------

Окончание таблицы 3.21

ООО «ВИК»	230 678	239 098	8 420
ЗАО «АЛЬФА-ЭТАЛОН МВК»	96 774	100 306	3 532
ООО «Атлант»	521 030	540 048	19 018
ПАО СПЕЦИАЛЬНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И МЕТАЛЛУРГИИ «МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»	472 090	489 321	17 231
Итого:	1 320 572	1 368 773	48 201

Из таблицы видно, что при погашении дебиторской задолженности с учётом применённых санкций предприятие получит дополнительную прибыль в размере 48 201 тыс. руб.

В случае отказа добровольно оплатить сумму просроченной задолженности и величину неустойки, предприятие предполагает обратиться в суд. В соответствии со ст. 333.21 НК РФ пошлина за подачу искового заявления составляет 33 тыс. руб. + 0,5 % суммы, превышающей 2 млн. руб. Расчёт задолженностей покупателей с учётом пени и госпошлины представлен в таблице 3.22.

Таблица 3.22 — Задолженность покупателей с учётом пени и госпошлины

Дебиторы	Задолженность, тыс. руб.	Задолженность с учётом пени за 2018 г., тыс. руб.	Сумма государственной пошлины, тыс. руб.	Задолженность с учётом пени и госпошлины,
----------	--------------------------	---------------------------------------------------	------------------------------------------	-------------------------------------------

				тыс. руб.
ООО «ВИК»	230 678	239 098	1 228	240 326
ЗАО «АЛЬФА-ЭТАЛОН МВК»	96 774	100 306	535	100 841
ООО «Атлант»	521 030	540 048	2 733	542 781
ПАО СПЕЦИАЛЬНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И МЕТАЛЛУРГИИ «МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»	472 090	489 321	2 480	491 801
Итого:	1 320 572	1 368 773	6 976	1 375 749

Поскольку госпошлину должен будет оплатить ответчик в случае удовлетворения требований истца потенциальная сумма дополнительных расходов должна выступить стимулом для должников в отношении погашения просроченной задолженности.

Эффект, полученный от данного мероприятия, заключается в следующем:

- При добровольном погашении долга с неустойкой предприятие возвращает в оборот 1368773 тыс. руб., в том числе в качестве прочих доходов 48201 тыс. руб.

- Это даст возможность использовать данные оборотные средства для производства продукции с последующей их реализацией, как минимум, однократно, что позволит дополнительно извлечь сумму прибыли, заложенной при ценообразовании в цену продукции по средней ставке 7,78 %.

$1368773 \text{ тыс. руб.} \cdot 0,0778 = 106491 \text{ тыс. руб.}$

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий по повышению экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ»

Рассмотрев мероприятия по повышению экономической безопасности АО «АЗ «УРАЛ» можно спрогнозировать финансовую (бухгалтерскую отчетность).

Прогнозный отчет о финансовых результатах представлен в таблице 3.23.

Таблица 3.23 – Прогнозный отчет о финансовых результатах АО «АЗ «УРАЛ»

Наименование показателя	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь – Декабрь прогнозного года
Выручка	18 995 044	18 996 568
Себестоимость продаж	17 517 419	17 513 488
Валовая прибыль (убыток)	1 477 625	1 483 080
Коммерческие расходы	708 710	708 701
Управленческие расходы	860 254	860 254
Прибыль(убыток) от продаж	-91 339	-85 875
Доходы от участия в других организациях		
Проценты к получению	722 043	722 043
Проценты к уплате	999 430	999 430
Прочие доходы	1 776 180	1 824 381
Прочие расходы	1 763 128	1 763 310
Прибыль (убыток) до налогообложения	-355 674	-302 191
Текущий налог на прибыль	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-11 356	-11 356
Окончание таблицы 3.23		
Изменение отложенных налоговых обязательств	28 874	28 874
Изменение отложенных налоговых активов	30 904	30 904
Прочее	-1 657	-1 657
Чистая прибыль (убыток)	-297 553	-224 079

Из таблицы 3.23 следует, что в прогнозном году увеличилась выручка, уменьшились затраты, увеличилась валовая прибыль, сократился убыток от продаж, увеличились прочие доходы и расходы, уменьшился убыток до налогообложения и сократился чистый убыток.

Активы прогнозного бухгалтерского баланса представлены в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Активы прогнозного бухгалтерского баланса АО «АЗ «УРАЛ»

Наименование показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря прогнозного года
АКТИВ	I.	
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	4 654	4 654
Нематериальные активы		
Результаты исследований и разработок	515 229	515 229
Основные средства	1 870 085	1 870 085
в т. ч.: здания		
машины и оборудование		
Доходные вложения в материальные ценности		
Финансовые вложения	3 510 245	3 510 245
Отложенные налоговые активы	930 699	930 699
Незавершенные капитальные вложения в объекты основных средств		
Прочие внеоборотные активы	56 442	56 442
Итого по разделу I	6 887 354	6 887 354
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	2 698 500	2 698 500
Запасы		
в т. ч.: сырье и материалы		
затраты в незавершенном производстве		
готовая продукция и товары для перепродажи		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	13 796	13 796
Дебиторская задолженность	3 958 227	25 899 454
в т.ч.: долгосрочная		
из нее задолженность покупателей и заказчиков		
краткосрочная		
из нее задолженность покупателей и заказчиков		
не предъявленная к оплате начисленная выручка		
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	2 052 643	2 052 643
Денежные средства и денежные эквиваленты	5 0761 23	64 98 370
Окончание таблицы 3.24		
Прочие оборотные активы	373 297	373 297
Итого по разделу II	14 172 586	14 226 060

БАЛАНС	21 059 940	21 113 414
---------------	------------	------------

Из таблицы 3.24 следует, что в прогнозном году уменьшилась дебиторская задолженность, увеличились денежные средства.

Пассивы прогнозного бухгалтерского баланса представлены в таблице 3.25.

Таблица 3.25 – Пассивы прогнозного бухгалтерского баланса АО «АЗ «УРАЛ»

Наименование показателя	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря прогнозного года
ПАССИВ		
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
III. Уставный капитал	2 500 000	2 500 000
(складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)		
Собственные акции, выкупленные у акционеров		
Переоценка внеоборотных активов	803 452	803 452
Добавочный капитал (без переоценки)		
Резервный капитал	282 799	282 799
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	189 571	243 045
в т. ч.: промежуточные дивиденды		
Итого по разделу III	3 775 823	3 829 092
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	4 661 476	4 661 476
Отложенные налоговые обязательства	378 815	378 815
Оценочные обязательства		
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства		
Прочие обязательства	100 401	100 401
Итого по разделу IV	5 140 692	5 140 692
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	4 995 728	4 995 728
Кредиторская задолженность	649 0454	649 0454
в т. ч.: перед поставщиками и подрядчиками		
перед покупателями и заказчиками		
перед персоналом организации		
перед бюджетом по налогам и сборам		
перед государственными внебюджетными фондами		
Доходы будущих периодов	10 258	102 58
Оценочные обязательства	639 980	639 980
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства		
Прочие обязательства	7 005	7 005
Итого по разделу V	12143425	12 143 425
БАЛАНС	21113414	21 113 414

Из таблицы 3.25 следует, что нераспределенная прибыль повысилась.

Пересчитаем показатели с учётом прогнозного года (таблица 3.26).

Таблица 3.26 – Угрозы, оказывающие влияние на АО «АЗ «УРАЛ» с учётом прогнозного года

Индикативный показатель	Рекомендуемое значение	Фактическое значение		Оценка соответствия фактических показателей рекомендуемым значениям	
		Прогнозный год	2018 год	Прогнозный год	2018 год
Опережение темпов роста запасов над темпом роста выручки					
Темп роста выручки (Трв,%)	Трз ≤ Трв	100,01	107,32	соответ.	не соответ.
Темп роста запасов (Трз, %)		100,00	132,02		
Темп прироста выручки, %	Положительное значение (расширение рынка)	0,01	7,32	соответ.	соответ.
Показатели рентабельности:					
Рентабельность продаж	0,2-0,3	-0,45	-0,48	не соответ.	не соответ.
Рентабельность всех активов	0,1-0,15	-1,43	-2,02	не соответ.	не соответ.
Рентабельность собственного капитала	0,15-0,2	-5,03	-6,25	не соответ.	не соответ.
Рентабельность инвестиционного капитала	Положительное значение	-2,34	-2,60	не соответ.	не соответ.
Рентабельность основных средств	Положительное значение	-4,59	-4,58	не соответ.	не соответ.
Деловая активность:					
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Среднее значение по отрасли, или наилучшее значение из имеющихся	0,90	1,08	не соответ.	соответ.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Среднее значение по отрасли, или наилучшее значение из имеющихся	1,34	2,04	не соответ.	соответ.

Продолжение таблицы 3.26

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	Среднее значение по отрасли, или наилучшее значение из имеющихся	7,04	12,02	не соответ.	соответ.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	12 раз и более	7,34	4,18	не соответ.	не соответ.
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	30 дней и менее	50	87	не соответ.	не соответ.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11 раз и менее	2,93	4,41	соответ.	соответ.
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	> Тдз	125	83	соответ.	не соответ.
Абсолютные показатели финансовой устойчивости:					
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	$\pm E_c \leq 0$	-5120115	-5173589	соответ.	соответ.
Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов	$\pm E_t \geq 0$	20577	-32897	соответ.	не соответ.
Излишек или недостаток общей величины основных источников	$\pm E_{\Sigma} \geq 0$	5016305	4962831	соответ.	соответ.
Относительные показатели финансовой устойчивости:					
Коэффициент финансовой автономии	$K_A \geq 0,5$	0,21	0,21	не соответ.	не соответ.
Коэффициент маневренности	$K_M \geq 0,5$	-0,35	-0,36	не соответ.	не соответ.
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками их формирования	$K_{об.з.} \geq 0,6-0,8$	-0,89	0,91	не соответ.	соответ.
Коэффициент финансового риска	$K_{ф.р.} \leq 1$	3,60	3,65	не соответ.	не соответ.
Коэффициент прогноза банкротства	$K_{п.б} > 0$	0,13	0,13	соответ.	соответ.
Относительные показатели ликвидности:					
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{а.л.} > 0,2-0,5$	0,74	0,62	соответ.	соответ.
Коэффициент критической ликвидности	$K_{кр.л} \geq 0,8-1$	1,00	1,00	соответ.	соответ.
Коэффициент покрытия	$K_{п} \geq 1,5-2$	1,24	1,23	не соответ.	не соответ.

Отношение объёма расторгнутых договоров к объёму реализации	0	0	0	соответ.	соответ.
-------------------------------------------------------------	---	---	---	----------	----------

Окончание таблицы 3.26

Отношение объёма серых закупок к объёму закупок	0	0	0	соответ.	соответ.
Размер финансовых убытков от промышленного шпионажа	0	0	0	соответ.	соответ.
Отношение выручки к численности сотрудников, тыс. руб.	Средняя величина по отрасли с отклонением 10% в большую или меньшую сторону	4749,14	4748,76	соответ.	соответ.
Рентабельность совокупного капитала	Положительное значение	-1,43	-1,84	не соответ.	не соответ.
Коэффициент покрытия	$K_p \geq 1,5-2$	1,23	1,51	не соответ.	соответ.
Коэффициент автономии	$K_a > 0,5$	0,21	0,27	не соответ.	не соответ.

Таким образом, в прогнозном году 43,75 % показателей соответствуют состоянию экономической безопасности. Подводя итог, можно сказать, что предложенные мероприятия по повышению экономической безопасности исследуемого объекта оказали экономический эффект, но при этом не ухудшили состояние экономической безопасности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе оценены угрозы экономической безопасности АО «АЗ УРАЛ», разработаны мероприятия по повышению его экономической безопасности, также оценена их эффективность.

Для этого были поставлены задачи исследования, которые решены следующим образом.

Во-первых, систематизировали теоретические аспекты оценки угроз экономической безопасности предприятия, дана обширная классификация различных видов угроз, рассмотрены основные методики, применяемые для оценки экономической безопасности предприятия, отмечены их преимущества и недостатки.

Следующей задачей являлась проанализировать угрозы экономической безопасности исследуемого предприятия АО «АЗ «УРАЛ». Проведённый анализ состояния экономической безопасности показал, что из рассмотренных 32 показателей угроз почти половина соответствует состоянию экономической безопасности.

На основе выявленных проблем были предложены мероприятия по повышению экономической безопасности исследуемого предприятия.

В качестве первого направления был предложен выбор наиболее целесообразного покупателя отходов в виде брикетированной металлической стружки. Так как на данном предприятии в год накапливается примерно 254 т металлической стружки в виде отходов. Предложено её продавать, но сначала её нужно спрессовать для понижения угара.

Вторым мероприятием является сокращение производственных затрат путем приобретения нового листогибочного прессы. Это вызвано перегрузом и (или) недостаточными характеристиками имеющегося оборудования.

Последним было предложено вовлечение в оборот средств просроченной дебиторской задолженности. Вовлекается она путём штрафных санкций на должников.

За счёт внедрения данных мероприятий можно добиться увеличения выручки от реализации, снижения себестоимости, финансовых результатов, тем самым повысить уровень экономической безопасности.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные направления по повышению экономической безопасности являются обоснованными, могут быть применены по отношению к исследуемому предприятию, позволят повысить состояние его экономической безопасности, что позволяет сделать вывод о том, что цель данной выпускной квалификационной работы достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Конституция Российской Федерации: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Указ Президента Российской Федерации О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года от 13.05.2017 г. № 208. / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

4 Антикризисное управление: учебник для вузов / под ред. Э.М. Короткова.- 2-е изд., доп. и перераб.- М.: Инфра-М, 2016.-620 с.

5 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2016. - 230 с.

6 Беловицкий, К.Б. Экономическая безопасность [Электронный ресурс]: учеб. пособие / К.Б. Беловицкий, В.Г. Николаев. - Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2018. - 286 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/106209>. - Загл. с экрана.

7 Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2016.– 392с.

8 Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учеб. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. – 576 с.

9 Голубецкая, Н.П. Экономическая безопасность [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н.П. Голубецкая, Е.В. Пономарева. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2017. - 512 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64011>. - Загл. с экрана.

10 Гыязов, А.Т. Факторы, оказывающие влияние на состояние экономической безопасности страны / А.Т. Гыязов, А.Г. Балтабаев, Г.Н. Борубаева // Территория науки. – 2015. - № 3. - С. 85-90.

11 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2016. - 160 с.

12 Давыдова, О.А. Финансовый учет и анализ [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие - Электрон. дан. - Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2018. - 248 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64008>. - Загл. с экрана.

13 Кабанов, А.А. Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия / А.А. Кабанов // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2018. - № 1. - С. 12-16.

14 Кочергин, Т.Е. Экономическая безопасность: Ученик. М.: Феникс, 2016. - 445 с.

15 Ларионов, И.К. Экономическая безопасность личности, общества и государства (многоуровневый, воспроизводственный, глобальный, системный, стратегический и синергетический подходы) [Электронный ресурс]: монография / И.К. Ларионов, М.А. Гуреева. - Электрон. дан. - Москва: Дашков и К, 2019. - 479 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103759>. - Загл. с экрана.

16 Лихачева, О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие для вузов по спец. «Финансы и кредит»: рек. УМО/ О.Н. Лихачева, С.А. Щуров; под ред. И.Я.Лукаевича.-2-е изд.- М:Вузов. Учебник, 2018. - 288 с.- (Вузовский учебник).

17 Лукаевич, И.Я. Инвестиции: учебник для вузов по направ. «Экономика» и спец. «Финансы и кредит»: рек. УМО/И.Я. Лукаевич. - М.: Вузовский учебник: Инфра –М, 2017. -413 с. - (Вузовский учебник).

18 Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: Учеб. пособие. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 544 с.

19 Мельников, В.П. Информационная безопасность и защита информации: доп. УМО для вузов / В.П. Мельников, С.А. Клейменов, А.М. Петраков.- 5-е изд., стер.- М.: ИЦ Академия, 2016.- 336 с.

20 Направления развития инструментов обеспечения экономической безопасности, методов анализа и аудита [Электронный ресурс]: мат. конф. / под ред. Н.Н. Карзаевой., Ю.Н. Каткова. - Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2018. - 332 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/106222>. - Загл. с экрана.

21 Самочкин, В.Н. Экономическая безопасность промышленных предприятий / В.Н. Самочкин, В.И. Барахов // Известия ТулГУ. Экономика и экономические науки. – 2014. - № 3-1. - С. 342-352.

22 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 425с.

23 Складенко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Складенко, В.М. Прудников. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 528 с.

24 Слизкая, В.П. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / В.П. Слизкая // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2013. - № 2. - С. 177-181.

25 Сухова, Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 152 с.

26 Перспективы развития экономической безопасности, анализа и аудита в современной России [Электронный ресурс]: мат. конф. - Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2017. - 314 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/95104>. - Загл. с экрана.

27 Пименов, Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности : учебник и практикум / Н. А. Пименов, В. И.

Авдийский ; под общ. ред. В. И. Авдийского. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 413 с. - (Бакалавр. Академический курс).

28 Попов, В.М. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика. [Электронный ресурс] / В.М. Попов, Р.А. Маршавин, С.И. Ляпунов. - Электрон. дан. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 272 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53715> - Загл. с экрана.

29 Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: учеб. пособие для вузов / В.Н. Уродовских.- М.:Инфра-М, 2018.- 168 с.

30 Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 7-е изд. – М.: «Дашков и К», 2016. – 544 с.

31 Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт, 2016.- 548 с.- (Бакалавр. Углубленный курс).

32 Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина.- М.: Юрайт, 2016.- 478 с.

33 Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 271 с.

Internet-источники

34 Источник информации о российских организациях. – <https://www.rusprofile.ru/id/1400230>

35 Официальный сайт АО «АЗ «УРАЛ». – <http://www.uralaz.ru/>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Система локальных нормативно-правовых актов по регулированию деятельности предприятия по обеспечению экономической безопасности бизнеса

- Положение о департаменте экономической безопасности компании. Функции кадровой безопасности: изучение поступающего на работу в части его прошлой трудовой деятельности; беседы с поступающими на работу в подразделения, работа которых связана с коммерческой тайной, с целью установления их пригодности для этой работы; оформление обязательств о неразглашении сведений, составляющих коммерческую тайну; анализ и учёт трудовой удовлетворенности с целью предупреждения увольнения сотрудников, допущенных к сведениям, составляющим коммерческую тайну; организация обучения сотрудников по вопросам защиты коммерческой тайны; беседы с увольняющимися для оценки и анализа кадровой ситуации.

- Справочные материалы по управлению безопасностью на предприятии:

1. Служба экономической безопасности является самостоятельным подразделением АО.

- 2) В своей деятельности подразделение руководствуется положениями Конституции российской Федерации, требованиями законов Российской Федерации «О частной детективной и охранной деятельности», «Об оружии», Уставом службы безопасности, «Положением о коммерческой тайне», другими соответствующими актами Российской Федерации, а также распоряжениями Председателя правления, его заместителей, не противоречащими названным законодательным актам.

- 3) Структура и штаты службы безопасности утверждаются Председателем правления.

- Положение о службе экономической безопасности: организация сбора, накопления, анализа и автоматизированного учёта информации по вопросам безопасности АО; проведение проверок в подразделениях АО и оказание им практической помощи по вопросам безопасности их деятельности; взаимодействие с другими подразделениями при осуществлении ими деятельности, связанной с иностранными специалистами; внедрение положения о коммерческой тайне; обучение работников банка практическим навыкам по обеспечению экономической, информационной и физической безопасности; оказание содействия отделу кадров по работе с персоналом в вопросах подбора, расстановки, передвижения и обучения персонала; сбор, обработка, хранение, анализ информации о клиентах АО с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами; выполнение поручений руководства АО, входящих в компетенцию службы.

- Положение о службе экономической безопасности акционерного общества:

Организация работы складского хозяйства, контроль за соблюдением необходимых условий хранения; механизация и автоматизация транспортно-складских операций; учёт движения материальных ресурсов на складах организации, участие в проведении инвентаризации материальных ценностей; составление установленной отчётности о материально-техническом обеспечении деятельности организации; осуществление в пределах своей компетенции иных функций в соответствии с целями и задачами, установленными настоящим Положением; получать поступающие в организацию документы и иные информационные материалы по своему профилю деятельности для ознакомления, систематизированного учета и использования в работе.

- Положение об отделе экономической безопасности АО:

Сбор, обработка, хранение и анализ официальной и конфиденциальной информации в отношении контрагентов и деловых интересов АО с целью предупреждения сделок с недобросовестными контрагентами; организация и проведение мероприятий по обеспечению безопасности персонала АО, основных фондов и финансовых активов в различных условиях повседневной деятельности и в экстремальных ситуациях; проведение работ по защите информации; внедрение нормативных актов по организации охраны помещений АО; проведение единой технической политики в вопросах охраны; контроль, выполнение требований подразделениями АО по вопросам, входящим в компетенцию службы; проведение инструктажа и обучения работников АО правилам работы с конфиденциальной информацией.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс АО «АЗ «УРАЛ»

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1	Нематериальные активы	1110	4 654	2 539	1 285
1	Результаты исследований и разработок	1120	515 229	565 108	446 321
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г.

2	Основные средства	1150	1 870 085	1 992 641	2 049 665
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
3	Финансовые вложения	1170	3 510 245	4 747 797	5 553 659
	Отложенные налоговые активы	1180	930 699	899 795	747 017
	Прочие внеоборотные активы	1190	56 442	81 138	57 134
	Итого по разделу	1100	6 887 354	8 289 017	8 855 082
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4	Запасы	1210	2 698 500	1 580 055	1 660 663
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	13 796	9 247	13 544
5	Дебиторская задолженность	1230	3 958 227	4 549 637	3 987 048
3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2 052 643	1 239 829	35 524
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 076 123	1 848 813	3 401 762
	Прочие оборотные активы	1260	373 297	73 469	78 625
	в том числе:				
	Итого по разделу II	1200	14 172 586	9 301 051	9 177 166
	БАЛАНС	1600	21 059 940	17 590 068	18 032 249

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	ПАССИВ				
	Ш. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2 500 000	2 500 000	2 500 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340	803 452	803 248	803 452
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360	282 799	282 799	282 799
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	189 571	487 123	882 479
	Итого по разделу Ш	1300	3 775 823	4 073 170	4 468 731
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5	Заемные средства	1410	4 661 476	6 144 767	7 221 574
	Отложенные налоговые обязательства	1420	378 815	407 689	340 905
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450	100 401	126 508	69 690
	Итого по разделу IV	1400	5 140 692	6 678 965	7 632 169
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	4 995 728	1 821 201	1 230 342
5	Доходы будущих периодов	1530	6 490 454		3 967 814
			10 258		
7	Оценочные обязательства	1540	639 980	690 407	726 001
	Прочие обязательства	1550	7 005	17 918	7 192
	Итого по разделу V	1500	12 143 425	6 837 934	5 931 349
	БАЛАНС	1700	21 059 940	17 590 068	18 032 249

Руководитель _____ Яковлев П.А.
(инициалы, фамилия)
(директор филиала)
27 марта 2019 г. _____
АО «Автомобильный завод «УРАЛ»



ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчёт о финансовых результатах АО «АЗ «УРАЛ»

Таблица В.1 – Отчёт о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2018 г.

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Выручка	2110	18 995 044	17 699 188
6	Себестоимость продаж	2120	17 517 419	16 223 267
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 477 625	1 475 921
6	Коммерческие расходы	2210	708 710	661 179
6	Управленческие расходы	2220	860 254	909 441
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	91 339	94 699
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	722 043	819 566
	Проценты к уплате	2330	999 430	971 346
	Прочие доходы	2340	1 776 180	1 433 409
	Прочие расходы	2350	1 763 128	1 666 308
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	355 674	479 378
	Текущий налог на прибыль	2410		6 122
	в т.ч, постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	11 356	14 688
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	28 874	65 456
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	30 904	152 766
	Прочее	2460	1 657	2 833
	Чистая прибыль (убыток)	2400	297 553	395 357

Руководитель _____

Яковлев П.А.

(подпись)

(расшифровка подписи)

27 марта 2019 года

Доверенность № 8 от 02.03.2019



ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Технологическая оснастка

В связи с отсутствием в комплекте поставки приобретаемого оборудования технологической оснастки необходимо приобретение следующего минимально необходимого набора инструмента:

Пуансон-стандартный P.120.35.R0.8/C

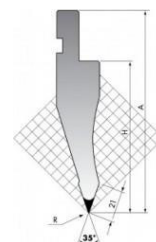
H=120/35 град/R0.8 MAX 70 T/m

Назначение:

Обеспечение универсальной «воздушной» гибки деталей из тонколистовой стали толщиной до 6 мм

кол-во 3шт, длина 835мм

(включено в стоимость поставки)



Пуансон-гусиная шея P.196.88.R0.6

H=166,6 мм+30/88 град/R0.6 MAX 30 T/m

Назначение:

Обеспечение гибки деталей

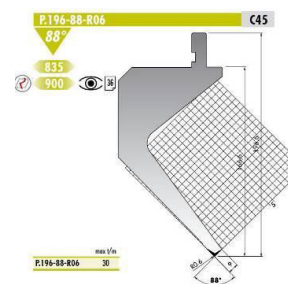
по типу «коробочка» толщиной до 3 мм,

с высотой полки до 100 мм

кол-во 1 шт, длина 415мм

920,7 евро/шт с НДС

64126,76 руб/шт с НДС



Окончание приложения Г

Пуансон-гусиная шея P.145.85.R0.8/C

H=115мм+30/88 град/R0.8 MAX 60 T/m

Назначение:

Обеспечение гибки деталей

по типу «коробочка» толщиной до 6 мм,

с высотой полки до 60 мм

кол-во 1 шт, длина 415мм

558,9 евро/шт с НДС

38927,39 руб/шт с НДС

Матрицы:

матрица-стандартная универсальная

21.207 (M.460.R)

V=16/85 град R=2мм

V=22/85 град R=2.5мм

V=35/85 град R=3мм

V=50/85 град R=4мм

H=60мм

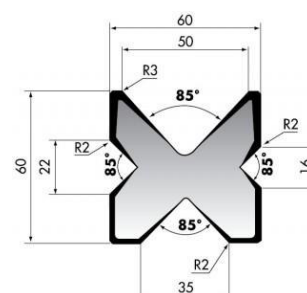
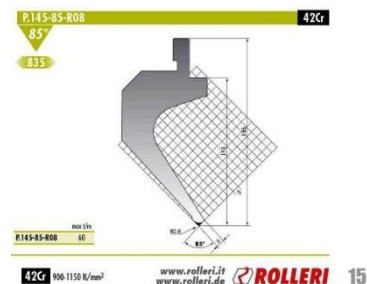
Назначение:

Универсальная многоручьевая матрица

для гибки деталей толщиной до 6 мм

кол-во 3шт, длина 835мм

(включено в стоимость поставки)



ПРИЛОЖЕНИЕ Д

План капитальных вложений

Таблица Д.1 – План капитальных вложений

Капитальные вложения	Всего за 2019 год	январь 2020	февраль 2020	март 2020	апрель 2020	май 2020	июнь 2020	июль 2020	август 2020	сентябрь 2020
Расходы на оборудование и оснастку, в т.ч.				2 076,7				6 230,0		1 973,6
Оборудование, покупаемое у сторонней организации				1 759,9				5 279,7		1 672,6
НДС				316,8				950,3		301,1
Оснастка, в т.ч.										103,1
Расходы на технологическую оснастку										87,3
НДС										15,7
СМР, в т.ч.					50,0					
СМР (подряд)					42,4					
НДС					7,6					
Итого:	0,0	0,0	0,0	2 076,7	50,0	0,0	0,0	6 230,0	0,0	2 076,7
Капитальные вложения	0,0	0,0	0,0	1 759,9	42,4	0,0	0,0	5 279,7	0,0	1 759,9

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Плановый отчёт движения денежных средств

Таблица Е.1 – Плановый отчёт движения денежных средств

	мар.2 0	апр.2 0	май.2 0	июн.2 0	июл.2 0	авг.2 0	сен.2 0	окт.2 0	ноя.2 0	дек.2 0
Текущая деятельность										
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступление в счет основной продукции	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 215,6	-212,3	- 205,0
Материалы и ПКИ (с ТЗР)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 215,6	-216,3	- 217,0
Расчеты по налогам и сборам (в случае, если сумма возмещаемого НДС превышает платежи по другим налогам)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	12,1
Итого сальдо по текущей деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	215,6	212,3	205,0
Инвестиционная деятельность										
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 591,5	0,0
Прочие поступления от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возмещение НДС по инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 591,5	0,0
Выбытие - всего	2 076,7	50,0	0,0	0,0	6 230,0	0,0	2 076,7	0,0	0,0	0,0

Окончание таблицы Е.1

Окончание приложения Е

Платежи по приобретению основных средств и нематериальных активов	2 076,7	50,0	0,0	0,0	6 230,0	0,0	2 076,7	0,0	0,0	0,0
Итого сальдо по инвестиционной деятельности	-2 076,7	-50,0	0,0	0,0	-6 230,0	0,0	-2 076,7	0,0	1 591,5	0,0
Финансовая деятельность										
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого сальдо по финансовой деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистый денежный поток	-2 076,7	-50,0	0,0	0,0	-6 230,0	0,0	-2 076,7	215,6	1 803,8	205,0
Нарастающим итогом	-2 076,7	-2 126,7	-2 126,7	-2 126,7	-8 356,7	-8 356,7	-10 433,4	-10 217,8	-8 414,0	-8 209,0

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Плановый отчёт движения денежных средств

Таблица Ж.1 – Плановый отчёт движения денежных средств

	мар.2 0	апр.2 0	май.2 0	июн.2 0	июл.2 0	авг.2 0	сен.2 0	окт.2 0	ноя.2 0	дек.2 0
Текущая деятельность										
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступление в счет основной продукции	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 215,6	-212,3	- 205,0
Материалы и ПКИ (с ТЗР)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 215,6	-216,3	- 217,0
Расчеты по налогам и сборам (в случае "-") сумма возмещаемого НДС превышает платежи по другим налогам)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	12,1
Итого сальдо по текущей деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	215,6	212,3	205,0
Инвестиционная деятельность										
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 591,5	0,0
Прочие поступления от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возмещение НДС по инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1 591,5	0,0

Окончание таблицы Ж.1

Окончание приложения Ж

Выбытие - всего	2 076,7	50,0	0,0	0,0	6 230,0	0,0	2 076,7	0,0	0,0	0,0
Платежи по приобретению основных средств и нематериальных активов	2 076,7	50,0	0,0	0,0	6 230,0	0,0	2 076,7	0,0	0,0	0,0
Итого сальдо по инвестиционной деятельности	-2 076,7	-50,0	0,0	0,0	-6 230,0	0,0	-2 076,7	0,0	1 591,5	0,0
Финансовая деятельность										
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого сальдо по финансовой деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистый денежный поток	-2 076,7	-50,0	0,0	0,0	-6 230,0	0,0	-2 076,7	215,6	1 803,8	205,0
Нарастающим итогом	-2 076,7	-2 126,7	-2 126,7	-2 126,7	-8 356,7	-8 356,7	-10 433,4	-10 217,8	-8 414,0	-8 209,0

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Продолжение планового отчёта движения денежных средств

Таблица И – Продолжение планового отчёта движения денежных средств

	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Текущая деятельность								
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступление в счет основной продукции	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	-4 641,4	-6 847,9	-9 384,4	-11 864,7	-12 363,1	-12 880,8	-13 418,3	-2 290,1
Материалы и ПКИ (с ТЗР)	-4 824,6	-7 011,7	-9 528,7	-11 989,5	-12 468,5	-12 966,7	-13 484,7	-2 299,3
Расчеты по налогам и сборам (в случае если сумма возмещаемого НДС превышает платежи по другим налогам)	183,2	163,7	144,3	124,8	105,4	85,9	66,5	9,2
Итого сальдо по текущей деятельности	4 641,4	6 847,9	9 384,4	11 864,7	12 363,1	12 880,8	13 418,3	2 290,1
Инвестиционная деятельность								
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие поступления от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возмещение НДС по инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Платежи по приобретению основных средств и нематериальных активов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого сальдо по инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовая деятельность								
Поступление - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие - всего	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого сальдо по финансовой деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистый денежный поток	4 641,4	6 847,9	9 384,4	11 864,7	12 363,1	12 880,8	13 418,3	2 290,1
Нарастающим итогом	-3 567,6	3 280,4	12 664,8	24 529,4	36 892,6	49 773,3	63 191,6	65 481,7

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Плановый отчёт о прибыли и убытках

Таблица К.1 – Плановый отчёт о прибыли и убытках

	мар.2 0	апр.2 0	май.2 0	июн.2 0	июл.2 0	авг.2 0	сен.2 0	окт.2 0	ноя.2 0	дек.2 0
Доходы и расходы по обычным видам деятельности										
выручка от реализации	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
текущие затраты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	- 215,6 2	- 142,6 4	- 143,3 5
Прибыль от продаж	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215,6 2	142,6 4	143,3 5
Прочие доходы и расходы										
проценты по кредитам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
налоги, относимые на финансовые результаты (налог на имущество)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,07	16,08
доходы/расходы от прочей реализации	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
курсовая разница и расходы по конвертации	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
прочие внереализационные доходы/расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибыль до налогообложения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215,6 2	134,5 7	127,2 8
налог на прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215,6 2	134,5 7	127,2 8
дивиденды	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
прочие платежи из чистой прибыли (-)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215,6 2	134,5 7	127,2 8
То же, нарастающим итогом	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215,6 2	350,1 9	477,4 7

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Продолжение планового отчёта о прибыли и убытках

Таблица Л.1 – Продолжение планового отчёта о прибыли и убытках

	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Доходы и расходы по обычным видам деятельности								
выручка от реализации	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
текущие затраты	-3 940,41	-6 127,47	-8 644,48	-11 105,30	-11 584,32	-12 082,48	-12 600,54	-2 151,90
Прибыль от продаж	3 940,41	6 127,47	8 644,48	11 105,30	11 584,32	12 082,48	12 600,54	2 151,90
Прочие доходы и расходы								
проценты по кредитам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
налоги, относимые на финансовые результаты (налог на имущество)	182,36	162,91	143,46	124,01	104,56	85,10	65,65	9,05
доходы/расходы от прочей реализации	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
курсовая разница и расходы по конвертации	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
прочие внереализационные доходы/расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибыль до налогообложения	3 758,05	5 964,56	8 501,02	10 981,29	11 479,77	11 997,38	12 534,89	2 142,85
налог на прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль	3 758,05	5 964,56	8 501,02	10 981,29	11 479,77	11 997,38	12 534,89	2 142,85
дивиденды	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
прочие платежи из чистой прибыли (-)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	3 758,05	5 964,56	8 501,02	10 981,29	11 479,77	11 997,38	12 534,89	2 142,85
То же, нарастающим итогом	4 235,52	10 200,08	18 701,10	29 682,39	41 162,16	53 159,54	65 694,43	67 837,28

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Дебиторская и кредиторская задолженность АО «АЗ «УРАЛ»

Таблица Г.1 - Дебиторская и кредиторская задолженность АО «АЗ «УРАЛ»

