

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, зам. директора
ООО ПФ «Уралкомпонент»

_____ А.А. Смирнов
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова
_____ 2019 г.

Анализ и оценка финансовой безопасности предприятия и разработка
мероприятий по ее повышению (на примере ООО ПФ «Уралкомпонент»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2019.1438.ВКР

Руководитель работы, ст. преподаватель

_____ Е.А. Красножон
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы МиЭУП-531

_____ К.И. Сырова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2019 г.

Миасс 2019

АННОТАЦИЯ

Сырова К.А. Анализ и оценка финансовой безопасности предприятия и разработка мероприятий по ее повышению (на примере ООО ПФ «Уралкомпонент»). – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-531, 2019. - 98 с., 34 табл., 11 илл., библиогр. список – 39 наим., 4 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по повышению финансовой безопасности ООО ПФ «Уралкомпонент». Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО ПФ «Уралкомпонент». Предмет исследования – экономическая безопасность ПФ «Уралкомпонент».

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование эффективности мероприятий, которые позволят предприятию повысить устойчивость экономической безопасности.

Рассчитаны затраты на реализацию мероприятий и дан прогноз эффективности от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

Выпускная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии, и приложений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия.....	8
1.2 Основные элементы экономической и финансовой безопасности предприятия	13
1.3 Методы оценки состояния экономической и финансовой безопасности предприятия	17
1.3 Угрозы экономической и финансовой безопасности предприятия	25
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ».....	38
2.1 Общая характеристика предприятия.....	38
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	43
2.3 Анализ устойчивости финансовой безопасности предприятия	57
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ».....	63
3.1 Разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженности.....	63
3.2 Разработка кредитной политики.....	69
3.3 Разработка мероприятий по управлению запасами	75
3.4 Оценка эффективности разработанных мероприятий.....	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А Отчет о финансовых результатах	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский баланс.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ В Прогнозный отчет о финансовых результатах	96
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.Прогнозный бухгалтерский баланс.....	97

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях, для многих Российских предприятий одной из главных целей является, обеспечение экономической безопасности своей деятельности. Обеспечение экономической безопасности на предприятии, позволяет обеспечить ему состояние защищённости и стабильности. Система экономической безопасности способствует защите от различных внешних и внутренних угроз, а также разрабатывает различные меры по их устранению и усовершенствованию.

Эффективная система экономической безопасности на предприятии способствует его развитию, увеличению прибыли, улучшению эффективности производственного процесса. Позволяя занять на внутреннем и внешнем рынках устойчивую позицию среди конкурентов.

Финансовая безопасность является одним из основных элементов экономической безопасности предприятия. В общем составе элементов экономической безопасности финансовая компонента является ведущей в силу основополагающего значения структуры и уровня финансового потенциала предприятия для обеспечения основных целей его деятельности.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по обеспечению финансовой безопасности ООО ПФ «Уралкомпонент».

Исходя из поставленной цели, необходимо решение следующих задач:

- изучить теоретические основы обеспечения экономической и финансовой безопасности предприятий;
- провести анализ состояния финансовой безопасности предприятия;
- разработать мероприятия по обеспечению финансовой безопасности исследуемого предприятия.

Объектом исследования выступает Общество с ограниченной ответственностью производственная фирма «Уралкомпонент».

Предмет исследования – направления обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Информационную базу исследования составляют данные бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия за 2016–2018 гг., информация из периодической печати, научные труды отечественных и зарубежных специалистов в области управления экономической безопасностью хозяйствующих субъектов.

Результаты работы могут быть использованы в текущей деятельности предприятия с целью укрепления его экономической безопасности и повышения эффективности деятельности предприятия.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех основных частей, заключения, библиографического списка, приложений.

В первой части рассмотрены теоретические основы обеспечения экономической и финансовой безопасности хозяйствующих субъектов. Во второй главе проведен анализ состояния финансовой безопасности ООО ПФ «Уралкомпонент», выявлены основные проблемы. В третьей части разработаны мероприятия по обеспечению финансовой безопасности ООО ПФ «Уралкомпонент», проведена оценка эффективности разработанных мероприятий.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия

На современном этапе происходит много изменений и условий, которые касаются всех российских предприятий, такие как глобализация мировой экономики, переход от престижного потребления к функциональному потреблению, максимально низкие сроки освоения новой продукции и выход на рынок нового продукта, постоянные инновации, модернизация производства. Обеспечение эффективного развития, удержаться на рынке при сильных конкурентах и занять лидирующую позицию во многом зависит от устойчивости экономической безопасности предприятия [14].

Экономическая безопасность предприятия – это защищенное состояние хозяйствующего субъекта от различных внутренних и внешних угроз, обеспечивающее предприятию стабильное состояние, дальнейшее его развитие.

Одной из самых главных задач экономической безопасности предприятия считается, предотвращение угроз на предприятии, сведение к минимальным потерям денежных средств при наступлении ущерба, проведение мероприятий по устранению данной опасности. Цель экономической безопасности на предприятии – это постоянное совершенствование и развитие данного объекта [15].

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

1) упреждающая деятельность, т.е. разработка и осуществление комплекса управленческих мер и мероприятий, носящих предупредительный характер и направленных на предотвращение или уменьшение ущерба для безопасности структурных подразделений предприятия, его работников и членов их семей. Основными направлениями упреждающей деятельности по

обеспечению безопасности являются меры, предпринимаемые в кадровой работе, информационной деятельности и по обеспечению безопасности зданий, сооружений, имущества и помещений;

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

Предпринимательская деятельность связана с решением организационных вопросов, правовыми и экономическими проблемами, техническими аспектами, кадровыми и т.д. Особенно усложняется управление деятельностью, когда предприятие имеет широкие деловые связи и значительное число контрагентов: поставщиков, кредиторов, клиентов. По линиям внутренних и внешних связей предприятия могут реализовываться угрозы его экономической безопасности. Для обеспечения максимальной степени защиты от этих угроз необходима деятельность, которая должна иметь системный характер.

Объектом системы обеспечения экономической безопасности выступает стабильное экономическое состояние субъекта предпринимательской деятельности в текущем и перспективном периодах. Именно от объекта защиты во многом зависят основные характеристики системы обеспечения экономической безопасности. Поскольку объект защиты является сложным, многоаспектным, эффективное обеспечение экономической безопасности должно основываться на комплексном подходе к управлению этим процессом. Комплексный подход предполагает учет в управлении объектом всех основных его аспектов, все элементы управляемой системы рассматриваются только в совокупности, единстве.

Комплексная система обеспечения экономической безопасности предпринимательства - это совокупность взаимосвязанных мероприятий организационно-правового характера, осуществляемых в целях защиты

предпринимательской деятельности от реальных или потенциальных действий физических или юридических лиц, которые могут привести к существенным экономическим потерям.

Основу разработки комплексной системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства должна составлять определенная концепция, которая включает цель комплексной системы обеспечения безопасности, ее задачи, принципы деятельности, объект, субъект, стратегию и тактику.

Цель данной системы - минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию субъекта предпринимательства, в том числе его финансовым, материальным, информационным, кадровым ресурсам, на основе разработанного и реализуемого комплекса мероприятий экономико-правового и организационного характера. Наибольшее значение при обеспечении экономической безопасности предпринимательства имеют первичные экономико-правовые и организационные меры, обеспечивающие основу системы безопасности; вторичными являются технические, физические и другие меры. В процессе достижения поставленной цели решаются конкретные задачи, объединяющие все направления обеспечения безопасности [14].

Задачи, решаемые системой обеспечения экономической безопасности:

- прогнозирование возможных угроз экономической безопасности;
- организация деятельности по предупреждению возможных угроз (превентивные меры);
- выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз экономической безопасности; •
- принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы;
- постоянное совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Организация и функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности в целях максимальной эффективности должны основываться на ряде следующих принципов:

1) принцип законности. Вся деятельность предприятия должна носить законный характер, иначе система обеспечения безопасности может быть разрушена по вине самого субъекта предпринимательства. Негативными последствиями могут быть различного рода санкции правоохранительных органов;

2) принцип экономической целесообразности. Следует организовывать защиту только тех объектов, затраты на защиту которых меньше, чем потери от реализации угроз этим объектам. Здесь также должны учитываться финансовые возможности предприятия по организации системы экономической безопасности;

3) сочетание превентивных и реактивных мер. Превентивные меры носят предупредительный характер и позволяют не допустить возникновения или реализации угроз экономической безопасности. Реактивные меры предпринимаются в случае реального возникновения угроз или необходимости минимизации их негативных последствий;

4) принцип непрерывности. Функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства должно осуществляться постоянно;

5) принцип дифференцированности. Выбор мер по преодолению возникших угроз происходит в зависимости от характера угрозы и степени тяжести последствий ее реализации;

6) координация. Для достижения поставленных задач необходимо постоянное согласование деятельности различных подразделений службы безопасности, самого предприятия и сочетание организационных, экономико-правовых и прочих способов защиты;

7) полная подконтрольность системы обеспечения экономической безопасности руководству субъекта предпринимательской деятельности. Это необходимо, во-первых, для того, чтобы система безопасности не превратилась в замкнутое образование, ориентированное на решение узких задач, без учета интересов предприятия в целом, а во-вторых, для оценки эффективности деятельности системы и ее возможного совершенствования [17].

Субъект системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства носит сложный характер, поскольку его деятельность обуславливается не только особенностями и характеристиками объекта, но и специфическими условиями внешней среды. Исходя из этого, можно выделить внешние и внутренние субъекты обеспечивающие экономическую безопасность предпринимательства.

Внешние субъекты — органы законодательной, исполнительной и судебной власти, призванные обеспечивать безопасность всех без исключения законопослушных участников предпринимательской деятельности. Эти органы формируют законодательную основу функционирования и защиты предпринимательства в различных его аспектах.

Внутренние субъекты — лица, непосредственно осуществляющие деятельность по защите экономической безопасности конкретного субъекта предпринимательства. В качестве таких субъектов могут выступать работники собственной службы безопасности предприятия; приглашенные работники из специализированных фирм, оказывающих услуги по защите предпринимательской деятельности .

Таким образом, комплексная система экономической безопасности предприятия должна включать в себя строго определенное множество взаимосвязанных элементов, обеспечивающих безопасность предприятия при достижении им основных целей предпринимательской деятельности [17].

1.2 Основные элементы экономической и финансовой безопасности предприятия

Основные элементы экономической безопасности предприятия - это совокупность главных направлений его экономической безопасности, отличающихся друг от друга по содержанию.

Каждый из элементов характеризуется собственным содержанием, набором функциональных критериев и способами обеспечения.

Финансовые элементы могут быть определены как совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств, наиболее эффективной структуры капитала предприятия, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия по всем направлениям стратегического и оперативного планирования и управления технологическим и кадровым потенциалом предприятия, его основными и оборотными активами с целью максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности бизнеса.

Информационные элементы включают в себя основные функции информационно-аналитического отдела предприятия, выполнение которых необходимо для достижения приемлемого уровня обеспечения безопасности предприятия.

Кадровые элементы обеспечения экономической безопасности предприятия включают в себя работу с персоналом предприятия, нацеленную на предотвращение угроз негативного воздействия за счет недостаточной квалификации сотрудников, слабой организации системы управления персоналом, подбора, обучения и мотивации сотрудников предприятия.

Основная сущность технико-технологических элементов заключается в том, насколько уровень используемых на данном предприятии технологий

(производственной или непроизводственной сферы) соответствует лучшим мировым образцам.

Правовые элементы состоят в эффективном и всестороннем правовом обеспечении деятельности предприятия, четком соблюдении им и его персоналом всех правовых норм действующего законодательства.

Под силовыми элементами понимается совокупность следующих состояний: физическая безопасность персонала и руководства предприятия; сохранность имущества предприятия от негативных воздействий, угрожающих потерей этого имущества или снижением его стоимости; обеспечение информационной безопасности предприятия; проведение предупредительных действий к источникам возможных угроз внешней среды предприятия [15].

Основные характеристики финансовой безопасности предприятия

1. Финансовая безопасность является одним из основных элементов экономической безопасности предприятия. В общем составе элементов экономической безопасности финансовая компонента является ведущей в силу основополагающего значения структуры и уровня финансового потенциала предприятия для обеспечения основных целей его деятельности.

2. Финансовая безопасность может быть охарактеризована с помощью комплекса количественных и качественных параметров финансового состояния, отражающих уровень его защищенности от внешних и внутренних угроз.

Необходимость финансовой безопасности обусловлена способностью органов управления компании на соответствующих уровнях:

– обеспечить устойчивое экономическое развитие предприятия, достижение основных целевых параметров деятельности при сохранении ликвидности организации и определенного уровня финансовой независимости, необходимого для поддержания его устойчивости в текущем периоде;

- нейтрализовать негативное воздействие кризисных явлений экономики, преднамеренные действия конкурентов и иных «недружественных» структур;
- предотвратить сделки с активами предприятия, создающие угрозу утраты прав собственности;
- сформировать адекватную систему учета финансовых потоков и повысить эффективность системы контроля;
- привлечь и использовать заемные средства по оптимальной стоимости и контролировать приемлемый уровень долговой нагрузки;
- предотвратить случаи халатности, мошенничества, а также преднамеренные действия персонала в отношениях с контрагентами, а также иные финансовые нарушения;
- разработать и внедрить систему постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего диагностирования кризисных явлений и признаков банкротства.

Реализация перечисленных направлений поможет предприятию создать необходимый запас прочности финансовой системы, обеспечивающий преодоление кризисных последствий.

3. Показатели финансовой безопасности должны иметь пороговые значения, по которым можно судить об уровне финансовой устойчивости предприятия.

Пороговые значения – это предельные величины, несоблюдение значений которых приводит к финансовой неустойчивости, препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций. Система показателей-индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по ее предупреждению.

Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. За пределами значений пороговых показателей предприятие теряет способность к устойчивости, динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения.

4. Объектом обеспечения финансовой безопасности выступает сформированный комплекс приоритетных финансовых интересов предприятия, требующих защиты в процессе осуществления деятельности. На данном этапе важно интегрировать приоритетные финансовые интересы компании, играющие наиболее важную роль в процессе его развития, поскольку рассмотрение абсолютно всех финансовых интересов, порождаемых разнообразными видами финансовых отношений предприятия на всех уровнях его финансовой деятельности, будет существенно усложнять систему его финансовой безопасности и снижать возможности реализации комплекса приоритетных превентивных мероприятий.

5. Основой формирования финансовой безопасности предприятия является идентификация реальных и потенциальных угроз внутреннего и внешнего характера его финансовым интересам.

Среди всех идентифицированных угроз финансовым интересам компании основное внимание должно уделяться наиболее опасным их видам, к которым относятся те, что оказывают прямое влияние на возможности реализации приоритетных финансовых интересов предприятия и приводят к достаточно ощутимым по размеру и последствиям ущербам.

6. Важнейшей целевой направленностью финансовой безопасности предприятия является создание системы необходимых финансовых предпосылок его устойчивого роста и развития в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В краткосрочном периоде цель и задачи формирования финансовой безопасности должны быть ориентированы на стабилизацию его финансового состояния, при котором закладываются основы для будущего развития.

В долгосрочном периоде цель и задачи системы финансовой безопасности должны быть направлены на сохранение важнейших финансовых пропорций, обеспечивающих постоянное возрастание его рыночной стоимости [23].

1.3 Методы оценки состояния экономической и финансовой безопасности предприятия

Методы оценки экономической безопасности можно разделить на качественные и количественные.

К качественным можно отнести методологию SWOT-анализа (анализ сильных, слабых сторон, а также угроз и возможностей предприятия); наблюдение основных экономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями (в частности, по отрасли, либо с конкурентами); метод экспертной оценки для ранжирования уровня различных рисков угроз.

Однако на практике большее внимание уделяется количественной оценке.

Основные индикаторы, по которым можно оценить экономическую безопасность:

- финансовые,
- технико-технологические,
- интеллектуальные и кадровые.
- политико-правовые,
- организационные,
- информационные,

- силовые.

Наиболее важной является оценка финансовой стороны. К показателям, характеризующим финансовую деятельность предприятия можно отнести динамику производства, показатели рентабельности, анализ изменения финансовых результатов, показатели финансовой устойчивости, показатели платежеспособности, диагностика риска банкротства и т.п.

Коэффициент изменения объема продаж, который показывает рост (+) или снижение (-) объема продаж:

$$K_{изм} = \frac{ОП_{кп}}{ОП_{нп}}, \quad (1)$$

где $ОП_{кп}$ – объем продаж предприятия на конец отчетного периода, $ОП_{нп}$ – объем продаж предприятия на начало отчетного периода.

Рентабельность продаж, показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле:

$$P_{пр-жс} = \frac{П_{пр}}{ВР} * 100, \quad (2)$$

где $П_{пр}$ – прибыль от продаж, $ВР$ – выручка.

Рентабельность инвестиционного капитала, которая показывает долю прибыли на вложенный капитал:

$$P_u = \frac{П_{дно}}{ИК} * 100, \quad (3)$$

где $П_{дно}$ – прибыль до налогообложения, $ИК$ – инвестированный капитал (собственный капитал минус долгосрочные обязательства).

Рентабельность собственного капитала, которая показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала:

$$P_{ск} = \frac{П_ч}{СК_{ср}} * 100, \quad (4)$$

где $\Pi_{ч}$ – прибыль чистая, $СК_{ср}$ – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Рентабельность всего капитала, которая показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала:

$$P_{к} = \frac{\Pi_{\text{доно}}}{ВБ_{ср}} * 100, \quad (5)$$

где $\Pi_{\text{доно}}$ – прибыль до налогообложения, $ВБ_{ср}$ – среднегодовая стоимость всего капитала.

Наиболее важным является рассмотрение такого критерия, как финансовая устойчивость предприятия, т.е. независимость от внешних источников финансирования достаточность собственных средств. Условиями финансовой устойчивости предприятия являются наличие ресурсов для развития и платежеспособности [13].

В таблице 1.1 представлены критерии и их критические значения.

Таблица 1.1 – Критерии финансовой устойчивости

Показатели	Пороговое значение	Примечания
1. Коэффициент автономии (Собственный капитал / валюта баланса)	0,5	Чем, больше показатель, тем лучше, но не более 1,0.
2. Коэффициент покрытия (Оборотные активы / текущие обязательства)	1,0	Чем ниже значение, тем выше риск
3. Коэффициент финансовой зависимости (Обязательства / Валюта баланса)	0,5	Не менее нормативного значения
5. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (Собственные оборотные средства / Собственный капитал)	0,2-0,5	
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Собственный капитал – внеоборотные активы / оборотные активы)	0,1	
8. Рентабельность активов (Чистая прибыль / Активы)	Зависит от отрасли	

Окончание таблицы 1.1

9. Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль / собственный капитал)	15%	Не менее нормативного значения
11. Темпы роста прибыли, реализации продукции, активов	Темп роста прибыли > темп роста реализации продукции > темп роста активов	
12. Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	Период оборачиваемости дебиторской задолженности > период оборачиваемости кредиторской задолженности	

Общая оценка финансовой устойчивости и платежеспособности проводится методом диагностики вероятности банкротства. Диагностика банкротства основана на комплексном подходе к оценке несостоятельности предприятия, но процесс принятия решения осложняется в условиях многокритериальной задачи и становится более субъективным.

На практике часто используется методика кредитного скоринга, которая классифицирует предприятия по степени риска, исходя из уровня показателей финансовой устойчивости. Рейтинг каждого из них определяется на основе экспертных оценок и выражается в баллах.

Простая скоринговая модель с тремя балансовыми показателями представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Порядок расчета	Границы классов согласно критериям				
		I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
1. Рентабельность совокупного капитала, %	Отношение прибыли к валюте баланса	30 и выше баллов	29.9-20 49.9-35 баллов	19.9-10 34.9-20 баллов	9.9-1 19.9-5 баллов	менее 10 баллов

Окончание таблицы 1.2

2. Коэффициент текущей ликвидности	Отношение оборотных активов к краткосрочным пассивам	2 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
3. Коэффициент финансовой независимости	Удельный вес собственного капитала в валюте баланса	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

I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

III класс - проблемные предприятия;

IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс — предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Технико-технологические показатели характеризуют, насколько уровень используемых на данном предприятии технологий соответствует лучшим мировым аналогам. Также необходимо оценить уровень загрузки производственных мощностей, темп обновления основных фондов, состояние парка оборудования.

Степень использования оборудования или рабочих мест по времени определяется коэффициентом загрузки. Коэффициент загрузки операции равен отношению расчетного числа станков к принятому числу станков:

$$K_3 = \frac{C_p}{C_{np}} * 100\%, \quad (6)$$

где C_p - расчетное количество оборудования на данной операции (рабочих мест), ед.; C_{np} - принятое количество оборудования на данной операции (рабочих мест), ед.

Фондоотдача, которая показывает эффективность использования основных средств и характеризует объем производства и реализации продукции на каждый рубль стоимости основных средств. Рассчитывается, как правило, по формуле:

$$\Phi_o = \frac{BP}{C_{cp}}, \quad (7)$$

где BP – годовой выпуск продукции в стоимостном или натуральном выражении, C_{cp} – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

К социальным показателям относятся структура кадрового потенциала, уровень задолженности по зарплате, потери рабочего времени, эффективность использования ресурсов и др.

Производительность труда характеризуется как один из базовых показателей, отражающих реальную результативность функционирования персонала компании:

$$\Pi = \frac{BP}{Ч}, \quad (8)$$

где BP – объем работы в денежном выражении (годовой выпуск продукции в стоимостном или натуральном выражении), $Ч$ – численность работников, чел.

Оценка социальных индикаторов осуществляется по сравнению плановой и фактической численностью персонала, также проводится качественная оценка трудовых ресурсов (возрастная, квалификационная структура).

Полнота использования персонала оценивается по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени (ФРВ). ФРВ зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим и в среднем за год и средней продолжительности рабочего дня:

$$\Phi P B = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П} \quad (9)$$

где ЧР – среднегодовая численность рабочих; Д – отработано дней одним рабочим за год; П – средняя продолжительность рабочего дня.

Если обнаружено неэффективное использование рабочего времени, проводится факторный анализ фонда рабочего времени рабочих: определяется, за счет чего происходит изменение фонда рабочего времени, в том числе за счёт изменения:

а) численности рабочих:

$$\Delta \Phi P B_{\text{чр}} = (\text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0) * \text{Д}_0 * \text{П}_0, \quad (10)$$

где $\Delta \Phi P B_{\text{чр}}$ - изменение фонда рабочего времени за счет изменения численности; ЧР_1 – численность рабочих в плановом периоде; ЧР_0 – численность рабочих в базовом периоде; Д_0 - отработано дней одним рабочим в базовом периоде; П_0 - средняя продолжительность рабочего дня в базовом периоде.

б) количества отработанных часов одним работником:

$$\Delta \Phi P B_{\text{д}} = \text{ЧР}_1 * (\text{Д}_1 - \text{Д}_0) * \text{П}_0, \quad (11)$$

где $\Delta \Phi P B_{\text{д}}$ - изменение фонда рабочего времени за счет изменения количества отработанных дней; ЧР_1 – численность рабочих в плановом периоде; Д_1 – отработано дней одним рабочим в плановом периоде; Д_0 - отработано дней одним рабочим в базовом периоде; П_0 - средняя продолжительность рабочего дня в базовом периоде.

в) продолжительности рабочего дня:

$$\Delta \Phi P B_{\text{п}} = \text{ЧР}_1 * \text{Д}_1 - (\text{П}_1 - \text{П}_0), \quad (12)$$

где $\Delta\Phi RB_n$ - изменение фонда рабочего времени за счет изменения средней продолжительности рабочего дня; $ЧР_1$ – численность рабочих в плановом периоде; $Д_1$ – отработано дней одним рабочим в плановом периоде; $П_1$ - средняя продолжительность рабочего дня в плановом периоде; $П_0$ - средняя продолжительность рабочего дня в базовом периоде.

Политико-правовые составляющие экономической безопасности предприятия характеризуют эффективное и всестороннее правовое обеспечение деятельности организации, соблюдение предприятием всех аспектов действующего законодательства.

Организационные составляющие экономической безопасности предприятия характеризуют работоспособность общей организационной структуры управления; использования механизма стимулирования; ее оптимального функционирования; соответствующей подготовки кадров; принятия мер по сближению интересов и консолидации усилий трудового коллектива предприятия для обеспечения его безопасности

Информационная составляющая определяет аналитическое обеспечение деятельности предприятия.

Силовая составляющая - обеспечение физической безопасности сотрудников организации, сохранность имущества от негативного воздействия и пр.

Показатели могут варьироваться в зависимости от значимости для собственника.

Оценка общей экономической безопасности проводится по показателям: индикатор чистого денежного потока (формула 12) и коэффициент устойчивости экономического состояния предприятия (формула 13):

$$ЧГП = ЧПо + АВ, \quad (13)$$

где ЧГП – чистый денежный поток;

ЧПо – чистая прибыль (операционная);

АВ – амортизационные отчисления [15].

Коэффициент устойчивости экономического состояния предприятия демонстрирует темпы роста собственного капитала за счет чистой прибыли:

$$K_{об} = \frac{\Delta PK + \Delta НРП}{BK}, \quad (13)$$

где ΔPK – разница сумм чистой прибыли, направленной на формирование резервного капитала;

$\Delta НРП$ – разница сумм нераспределенной прибыли, которая формируется из чистой прибыли предприятия;

BK – величина собственного капитала (на конец периода) [15].

Данный показатель анализируется в динамике, так повышающая тенденция характеризует рост деловой активности предприятия, расширение его мощностей и эффективности управления. Снижение коэффициента показывает уменьшение оборачиваемости и снижение темпов развития предприятия. Максимальный экономический рост компания может достичь в том случае, если вся полученная прибыль реинвестируется (вкладывается).

Взаимосвязь финансового, управленческого и налогового учета, а также внутреннего и внешнего контроля и аудита представляют собой основные элементы комплексной учетно-информационной системы, направленной на обеспечение конкурентных преимуществ предприятия и поддержание его экономической безопасности.

Однако во многом устойчивое развитие и обеспечение экономической безопасности малого бизнеса зависит от государственной поддержки малого предпринимательства.

1.3 Угрозы экономической и финансовой безопасности предприятия

Уровень экономической безопасности предприятия базируется на том, насколько эффективно службам предприятия удастся предотвращать угрозы и устранять ущербы от негативных воздействий на различные элементы

экономической безопасности. Источниками таких негативных воздействий могут быть осознанные или неосознанные действия людей, предприятий, органов государственной власти, предприятий-конкурентов, а также стечения объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, форс-мажорные обстоятельства и т.д.).

Угрозы экономической безопасности предпринимательства — это потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающие состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к прекращению его деятельности либо к экономическим и другим потерям.

Угрозой экономической безопасности предпринимательства может быть не всякое действие, имеющее негативные последствия. Так, не следует считать угрозой экономической безопасности предпринимательства деятельность руководства предприятия по вложению средств в ценные бумаги (государственные или частные), внедрение новых организационных форм, организацию производства совершенно нового товара. Все эти управленческие решения являются рискованными и могут иметь негативные экономические последствия, поскольку могут резко измениться конъюнктура на рынке ценных бумаг и потребности населения либо новые организационные формы не оправдают себя. Однако в конечном счете все эти решения направлены на достижение основной цели предприятия, на его дальнейшее развитие. Не может считаться угрозой безопасности предпринимательства установление руководством предприятия низких цен на продукцию в начальный период его деятельности, хотя в этом случае может отсутствовать прибыль и иметь место убыток, но это стандартный маркетинговый прием, имеющий целью привлечь покупателей к незнакомому для них продавцу; позже разница в ценах будет устранена.

Действия же, определяемые как угрозы, сознательно направлены на получение какой-либо выгоды от экономической дестабилизации предприятия, от посягательств на ее экономическую безопасность.

Деятельность руководства предприятия, несмотря на рискованный характер, в общем соответствует действующему законодательству. Угрозы, как правило, предполагают нарушение законодательных норм (той или иной отрасли права — гражданского, административного, уголовного) и предполагают определенную ответственность лиц, их осуществляющих. Для угроз экономической безопасности предпринимательской деятельности характерны три признака:

- сознательный и корыстный характер;
- направленность действий на нанесение ущерба субъекту предпринимательства;
- противоправный характер.

Рассмотрим классификацию угроз экономической безопасности предпринимательской деятельности по различным критериям.

По источнику возникновения угрозы можно разделить на внешние и внутренние. К внешним могут относиться, например, хищение материальных средств и ценностей лицами, не работающими на данном предприятии, промышленный шпионаж, незаконные действия конкурентов, вымогательство со стороны криминальных структур. Внутренние угрозы — разглашение собственными сотрудниками конфиденциальной информации, низкая квалификация специалистов, разрабатывающих деловые документы (договоры), неэффективная работа службы экономической безопасности и лиц, отвечающих за проверку контрагентов. Наибольшую опасность, как правило, представляют внешние угрозы, поскольку внутренние угрозы зачастую — это реализация внешних «заказов» [19].

По данным различных источников, 81,7% угроз совершается либо самим персоналом предприятия, либо при его прямом или опосредованном участии

(внутренние угрозы); 17,3% — это внешние угрозы или преступные действия; 1,0% — угрозы со стороны случайных лиц [22].

По степени тяжести последствий угрозы могут быть с высокой, значительной, средней и низкой тяжестью последствий.

Угрозы с высокой тяжестью последствий могут привести к резкому ухудшению всех финансово-экономических показателей деятельности предприятия, что вызывает немедленное прекращение его деятельности, либо наносят такой непоправимый вред, который приведет к этим же последствиям позднее. В этом случае происходит ликвидация предприятия.

Значительная степень тяжести последствий реализации угроз предполагает возможность нанесения предприятию таких финансовых потерь, которые окажут негативное воздействие на его основные финансово-экономические показатели, его деятельность в будущем и будут преодолеваются в течение длительного периода.

Средняя степень тяжести означает, что преодоление последствий осуществления этих угроз требует затрат (наносит потери), сопоставимых с текущими затратами предприятия, и не требует значительного времени.

Последствия реализации угроз с низкой степенью последствий не оказывают какого-либо существенного воздействия ни на стратегические позиции предприятия, ни даже на его текущую деятельность.

По степени вероятности угрозы могут быть маловероятными и реальными.

К маловероятным угрозам относится, например, посещение лицом без определенного места жительства предприятия с требованием выдать ему деньги, сопровождающимся нецензурной бранью. Факторы малой вероятности данной угрозы:

- угрожает один человек (а не организованная группа);
- отсутствуют реальные возможности приведения угрозы в исполнение;

- существуют достаточно простые способы защиты (путем физического выдворения данного лица либо сдачи его правоохранительным органам).

К реальным относятся, например, те угрозы, которые:

- сопровождаются физическим насилием, повреждением имущества предприятия, похищением работников (руководителей);

- осуществляются организованной группой, выдвигающей конкретные требования;

- осуществляются с участием криминальных элементов. Угрозы могут различаться по воздействию на стадии предпринимательской деятельности. Наиболее вероятны и опасны угрозы на стадии создания предприятия и на стадии его функционирования [22].

На стадии создания предприятия это могут быть незаконные действия со стороны должностных лиц, препятствующие организации предприятия, либо вымогательство со стороны преступных группировок.

На стадии функционирования угрозы могут возникать на подготовительном этапе (воспрепятствование нормальному снабжению сырьем, материалами, оборудованием), производственном этапе (уничтожение или повреждение имущества, оборудования), заключительном этапе (воспрепятствование сбыту, ограничение конкуренции, незаконное ограничение рекламы).

Угрозы могут различаться по объекту посягательств. Объектом посягательств выступают прежде всего ресурсы: трудовые (персонал), материальные, финансовые, информационные. Угрозы персоналу - шантаж с целью получения конфиденциальной информации, похищение сотрудников, вымогательство и пр. Угрозы материальным ресурсам - повреждение зданий, помещений, систем связи, кража оборудования. Угрозы финансовым ресурсам - мошенничество, фальсификация финансовых документов, валюты, кража денежных средств. Угрозы информационным ресурсам - несанкционированное

подключение к информационной сети предприятия, изъятие конфиденциальных документов и пр.

По субъектам угроз угрозы классифицируются на:

- угрозы со стороны криминальных структур;
- угрозы со стороны недобросовестных конкурентов;
- угрозы со стороны контрагентов;
- угрозы со стороны собственного персонала.

По виду ущерба выделяются угрозы, реализация которых несет прямой ущерб, и угрозы, реализация которых приведет к упущенной выгоде.

Проводя работу по обеспечению экономической безопасности предприятия, следует установить взаимосвязь угроз со стороны конкурентов, злоумышленников и рисков, возникающих в процессе деятельности предприятия во времени и в пространстве угроз. Пространство угроз охватывает объект защиты - персонал предприятия, имущество, финансовые средства, сведения, составляющие коммерческую тайну. Каждая угроза влечет за собой определенный ущерб - моральный или материальный, а противодействие призвано снизить его величину.

Служба безопасности (СБ) на предприятии - неотъемлемая часть предпринимательской деятельности в странах с развитой экономикой. Затраты зарубежных фирм только на охрану коммерческой тайны достигают 25% всех расходов на производство.

Необходимость СБ на предприятии определяется рядом причин. Правоохранительные органы обеспечивают безопасность граждан, общества и государства, занимаются вопросами предупреждения и пресечения преступлений и уголовного преследования нарушителей закона. Но нарушениями закона не исчерпываются причины, по которым нарушается безопасность предприятий. Например, последствия нарушения деловой этики персоналом предприятия, а также организациями-партнерами часто весьма серьезны. Предприятия же, заботясь о своем имидже, не всегда заинтересованы

в том, чтобы обнародовать факты о мошенничестве своих работников, сведения о потерях от криминальной конкуренции, а поэтому сами проводят служебное расследование, пытаются устранить негативные последствия собственными силами. Однако нарушение государственной монополии в правоохранительной сфере не допускается. Основные функции в борьбе с преступностью, включая оперативно-розыскные, следственные, судебные, сохраняются за государственными правоохранительными органами. Службы безопасности на предприятиях решают главным образом задачи превентивного характера, предупреждения преступлений, затрагивающих интересы этих предприятий.

Руководитель предприятия, определяя характер СБ, должен исходить из особенностей сферы и масштабов деятельности предприятия, объектов, подлежащих защите, учитывать возможности материально-технического и финансового обеспечения мероприятий по безопасности. Все подразделения СБ в полном объеме создаются лишь крупными экономическими субъектами. Небольшие предприятия ограничиваются группами внутренней безопасности, состоящими из охранников и персонала, занимающегося настройкой и ремонтом технических средств защиты.

Служба безопасности предприятия может выполнять следующие функции:

- 1) сбор сведений по гражданским делам на договорной основе с участниками процесса;
- 2) изучение рынка, сбор информации для деловых переговоров, выявление некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров;
- 3) установление обстоятельств неправомерного использования в предпринимательской деятельности фирменных знаков и наименований, недобросовестной конкуренции, а также разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну;

4) выяснение биографических и других характеризующих личность данных об отдельных гражданах (с их письменного согласия) при заключении ими трудовых договоров;

5) поиск без вести пропавших граждан;

6) поиск утраченного гражданами или предприятиями, учреждениями, организациями имущества;

7) сбор сведений по уголовным делам на договорной основе с участниками процесса;

8) защита жизни и здоровья граждан;

9) охрана имущества собственников, в том числе при его транспортировке;

10) проектирование, монтаж и эксплуатационное обслуживание средств охранно-пожарной сигнализации;

11) консультирование и подготовка рекомендаций клиентам по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств;

12) вооруженная охрана имущества собственников, а также использование технических и иных средств, не причиняющих вреда жизни и здоровью граждан и окружающей среде, средства оперативной радио- и телефонной связи [22].

Для обеспечения защиты экономической безопасности предпринимательской деятельности важное значение имеет создание собственной службы экономической безопасности (СЭБ). Можно рекомендовать ряд этапов при создании СЭБ:

1) принятие решения о необходимости создания СЭБ. Вопрос о создании СБ должен возникать в момент принятия решения об организации предприятия в зависимости от выбираемого им вида деятельности, объема предполагаемой к производству продукции, размера годового оборота и прибыли, использования секретов производства, количества работников и т.п. Учредители должны заранее предусмотреть необходимость создания СБ.

После государственной регистрации руководителями принимается окончательное решение о создании СЭБ. В случае положительного решения вопроса определяется ответственное лицо (группа лиц), которое будет непосредственно заниматься организацией СЭБ;

2) определение общих задач СЭБ - предупреждение угроз, реагирование на возникшие угрозы и определение конкретных объектов защиты (персонал, информация, компьютерные системы, здания и помещения);

3) разработка положения о СЭБ, определение структуры и утверждение штатов;

4) набор кадров. Работниками СЭБ могут быть люди, специально и постоянно занимающиеся данной деятельностью как основной, и привлеченные специалисты (например, главный бухгалтер, юрист и пр.).

При подборе постоянных работников важнейшим требованием является профессиональная подготовка. В связи с этим предпочтение следует отдавать бывшим работникам правоохранительных органов (МВД, ФСБ, прокуратуры, налоговой полиции), имеющим опыт работы и подходящим по морально-деловым качествам для данной деятельности. Для службы физической защиты целесообразнее приглашать лиц, проходивших службу в спецназе, СОБРе, ОМОНе, которые обладают профессиональными навыками владения оружием и рукопашного боя;

5) непосредственная организация и функционирование СЭБ.

Для создания СЭБ предприятие представляет в органы внутренних дел по месту своего нахождения следующие документы:

- заявление о согласовании устава СБ; •
- устав СБ;
- лицензии руководителя и персонала СБ на право осуществления охранно-сыскной деятельности;
- сведения о характере и направлениях деятельности СБ, составе и предполагаемой численности персонала, наличии специ- альных, технических

и иных средств, потребности в оружии. Службе безопасности запрещается оказывать услуги, не связанные с обеспечением безопасности своего предприятия.

В процессе функционирования значительную роль играют умелая расстановка кадров СБ руководителем, распределение прав, полномочий и степени ответственности, что позволяет обеспечить эффективную работу подразделения. Важным фактором повышения эффективности деятельности СЭБ является гибкая система стимулирования работников службы в зависимости от итогов работы.

Финансирование СЭБ осуществляется из прибыли. Важнейшим фактором поощрения работников службы является быстрое и качественное выполнение всех поставленных задач;

б) контроль за деятельностью СЭБ. В целях поддержания высокого уровня профессионализма работников СЭБ, дисциплины всего персонала и обеспечения эффективной работы СБ в целом, необходимы постоянный контроль и анализ результатов деятельности СЭБ. Для этого используются:

- регулярные текущие отчеты СЭБ перед руководством предприятия;
- отчеты по защите от конкретных угроз и принятых мерах;
- анализ отчетов и заключение руководства предприятия об эффективности работы СЭБ.

Важным элементом поддержания высокого профессионального уровня работников СЭБ является совершенствование деловых навыков, расширение знаний, что достигается постоянным повышением квалификации и переподготовкой на соответствующих курсах и изучением специальной литературы.

В процессе повседневной деятельности следует уделять внимание постоянному взаимодействию СЭБ с правоохранительными органами.

Взаимодействие СЭБ и правоохранительных органов может осуществляться по следующим направлениям:

- кадры - проверка правоохранительными органами кандидатов на работу, сообщения предпринимателей о нарушениях, совершенных конкретными лицами, подготовка работников СБ с помощью правоохранительных органов;

- информация - обмен взаимной информацией о способах совершения противоправных действий, потенциально опасных лицах, лицах, находящихся в розыске, и пр.;

- организационное взаимодействие - создание системы совместного противодействия незаконной деятельности со стороны физических и юридических лиц (организация охраны, установка сигнализации, системы быстрого оповещения правоохранительных органов).

Структура СЭБ, как уже отмечалось, специфична для различных субъектов предпринимательской деятельности, поскольку зависит от размера предприятия, характера деятельности, роли конфиденциальной информации (коммерческой тайны) и т.п.

Практическая деятельность СЭБ должна основываться на использовании типовых схем, процедур и действий в определенной последовательности.

Система предупредительных мер включает деятельность по изучению контрагентов, анализ условий договоров, соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией, защиту компьютерных систем и т.д. Эта деятельность осуществляется регулярно и непрерывно, обеспечивает защиту экономической безопасности на основе постоянно действующей системы организационных мероприятий.

Однако даже самая лучшая система предупредительных мер не может предвидеть, а тем более преодолеть внезапно возникающие нестандартные угрозы, которые могут причинить значительный ущерб предприятию.

Предпринимателю следует учитывать, что организация эффективной системы профилактических мер потребует гораздо меньших затрат, чем борьба с последствиями уже случившихся правонарушений, реализованных угроз.

К категориям работников, имеющим доступ к коммерческой (в том числе конфиденциальной) информации, которые могут быть потенциальными источниками ее разглашения либо иных неправомерных действий, относятся прежде всего работники бухгалтерии, кассиры, лица, имеющие право распоряжения печатями, бланками, работники компьютерных подразделений.

Работники СБ должны проверять не только сохранность сотрудниками коммерческой тайны, но и их отношение к своим служебным обязанностям, аккуратность в обращении с документами, отсутствие излишнего интереса к другим подразделениям.

Для поддержания высокого уровня защищенности экономических интересов предприятия СБ целесообразно проводить проверки лиц, которые могут, пользуясь своим служебным положением, представлять угрозы безопасности.

Важнейшей функцией СБ является всесторонняя проверка контрагентов. Причинами, которые снижают надежность контрагента и могут стать основаниями для отказа от подписания договора с ним, являются:

- отсутствие у предприятия собственного помещения (предприятие арендует помещение, причем недавно);
- отсутствие работников в штате - имеются лишь одни руководители;
- отсутствие движения денежных средств на счете;
- обслуживание предприятия в ненадежном банке;
- несвоевременный расчет предприятия с бюджетом, банками, несоблюдение им сроков поставки и т.п.;
- несовпадение юридического адреса предприятия и фактического местонахождения;
- негативная информация о руководителе предприятия. Следует внимательно проанализировать учредительные и

- иные документы контрагента, желательно также произвести их экспертизу - прежде всего для установления их подлинности и отсутствия признаков подделки.

Для обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности и противодействия внутренним и внешним угрозам важнейшее значение имеет контроль финансово-хозяйственных операций, бухгалтерской и иной документации предприятия. В этих целях руководство предприятия и СЭБ могут использовать аудиторские проверки.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ»

2.1 Общая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью производственная фирма «Уралкомпонент» (далее ООО ПФ «Уралкомпонент») создано по решению его участников в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом от 8 февраля 2004 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [1].

Общество является коммерческой организацией и действует на основании Устава и законодательства РФ.

Юридический адрес: 456300, Челябинская обл., г. Миасс, ул. Подгорная, 25, тел. (3513) 55-95-00.

Официальный сайт: <http://uralkomponent.ru/>. E-Mail: ural50@rambler.ru

Реквизиты: ИНН: 7415071844 ; КПП: 741501001; ОГРН: 1117415000394; Свидетельство: серия 74 № 005483699; р/с 40702810909100000938; в филиале «Золотая долина» ОАО «Челиндбанк»; БИК: 047501711; к/с: 30101810400000000711.

В настоящее время предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- производство гальванических барабанов;
- услуги по нанесению гальванических покрытий;
- изготовление фурнитуры, запчастей и полуфабрикатов для автомобилестроения и станкостроения.

Штат фирмы составляет 80 человек.

На производстве существует сдельно-премиальная форма оплаты труда.

Высшим органом управления является директор.

В структуре предприятия действуют следующие подразделения: производственные участки; отдел продаж; отдел снабжения; бухгалтерия.

Предприятие является юридическим лицом, в соответствии с законодательством РФ имеет самостоятельный баланс.

Организационная структура является линейно-функциональной (см. рис.2.1). Управление организовано по функциональным подсистемам организации (маркетинг, производство, финансы, склад и т. д.).



Рисунок 2.1 – Организационная структура

Организация работы функциональных отделов

Экономическая деятельность является сферой деятельности коммерческого директора. Основная цель этой деятельности - обеспечение достижения тактических и стратегических целей предприятия на основе экономического и финансового планирования и контроля и регулирования внутренних и внешних экономических отношений.

Необходимо выделять два вида планирования в деятельности организации- экономическое и финансовое.

С помощью экономического планирования определяется уровень экономических показателей деятельности, отражающих потребность рынка, расчет точки безубыточности, эффективное использование ресурсов.

Финансовое планирование определяет обеспеченность финансовыми ресурсами для достижения заданных экономических показателей и, как следствие, финансовое положение предприятия. Оно реализуется через анализ и расчет показателей производственно-хозяйственной деятельности, бюджетирование, составление финансовых планов и выбора учетной политики. Финансовое планирование полностью основывается на экономическом планировании и зависит от выбранных целей и стратегии в объемах продаж продукции.

Контроль выполнения поставленных экономических и производственных целей осуществляется коммерческим директором и директором предприятия через процедуры оперативного анализа выполнения планов и составление отчетности. Основным отчетным документом экономического контроля является отчет о финансовых результатах, отражающий прибыльность производства и эффективность управления себестоимостью. Контроль за выполнением финансового плана осуществляется на основе платежного календаря, который отражает приходов и расходов денежных средств предприятия.

Регулирование отношений через экономические механизмы заложены во внутренних положениях (регламентах) предприятия об управлении затратами, ценообразовании, оценке деятельности подразделений, оплате труда персонала и т.д., которые разрабатывает и использует для управления коммерческий директор.

Задачи бухгалтерии:

- Отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций.
- Предоставление подразделениям предприятия оперативной информации о его хозяйственной деятельности.
- Расчет налогов и платежей во внебюджетные фонды.

- Составление в установленные сроки официальной налоговой и бухгалтерской отчетности.

- Осуществление (совместно с другими подразделениями) анализа деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности.

- Оформление совместно с руководителем предприятия организации договорных документов, а также документов, служащих основанием для приемки и выдачи товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также расчетных, кредитных и денежных обязательств,

- Проведение денежных расчетов с контрагентами через расчетные и иные банковские счета предприятия.

Задачи гл. бухгалтера:

- Расчет необходимого предприятию объема денежных средств.

- Определение источников получения недостающих денежных средств (источников финансирования).

- Организация привлечения денежных средств.

- Эффективное хранение излишка денежных средств.

- Обеспечение финансовой состоятельности предприятия и платежеспособности.

- Контроль за финансовым состоянием предприятия.

- Финансовое планирование и управление системой бюджетов предприятия и его подразделений.

- Управление затратами предприятия, разработка смет и калькуляций затрат.

- Расчет цен на продукцию.

- Оценка эффективности деятельности предприятия, его подразделений, отдельных видов бизнеса, продукции, хозяйственных мероприятий.

- Оценка объемных показателей производства и реализации продукции предприятия.

- Экономические расчеты, связанные с выполнением хозяйственных договоров с контрагентами предприятия (поставщиками, покупателями, кредиторами и др.).

- Ведение и представление в установленные сроки официальной статистической отчетности.

В подчинение коммерческого директора отдел снабжения, отдел продаж, склад.

В задачи коммерческого директора входит:

- надлежащая организация работы по сбыту продукции в соответствии с утвержденными планами предприятия;

- создание оптимальных условий для своевременного и качественного выполнения службой сбыта возлагаемых на нее повседневных задач в строгом соответствии с утвержденным порядком (регламентом) работы;

- руководство работой по формированию сбытовой политики;

- участие в разработке бизнес-планов организации;

- осуществление лично и через подчиненных контроля за фактическими показателями сбыта продукции, их соответствием плановым значениям, состоянием инфраструктуры сбыта, а также за соблюдением в службе сбыта дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности;

- распределение задания по сбыту продукции, обеспечивая его своевременное, ритмичное и равномерное доведение до подразделений службы сбыта, разработкой форм документов, необходимых для обеспечения деятельности службы сбыта, а также внутренних организационно-нормативных и нормативно-методических документов по вопросам сбыта продукции.

Отдел продаж обеспечивает стабильность и непрерывность продаж компании.

Отдел снабжения обеспечивает стабильность и непрерывность поставок материальных ресурсов; отвечает за создание запасов, необходимых для производства; подготавливает и заключает договоры с поставщиками.

В задачи складского хозяйства входит:

- организация постоянного и бесперебойного снабжения производства соответствующими материальными ресурсами;
- обеспечение их количественной и качественной сохранности;
- комплектование деталей и других материальных ценностей, подбор, дозировка и прочие операции подготовительного или заключительного характера.

В задачи заместителя директора по производству входит:

- планирование производства;
- операционное управление всей производственной деятельностью предприятия;
- увеличение объема и качества выпускаемой продукции путем повышения эффективности производства и производительности труда.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Анализ финансовых результатов

Анализ структуры и динамики балансовой прибыли представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ структуры и динамики балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, %	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2016 г. к 2017 г.	2017 г. к 2018 г.
1 Балансовая прибыль	2 193	10 281	9 835	369	-4
2 Прибыль от продаж	2 193	10 281	9 835	369	-4
3 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	0	0	0
5 Разница между прочими доходами и расходами	0	0	0	0	0
6 Чистая прибыль	1 754	8 225	7 868	369	-4

В 2017 году по сравнению с 2016 балансовая прибыль и прибыль от продаж увеличиваются на 369%. В 2018 году по сравнению с 2017 годом балансовая прибыль и прибыль от продаж снижаются на 4% (рис. 2.2).

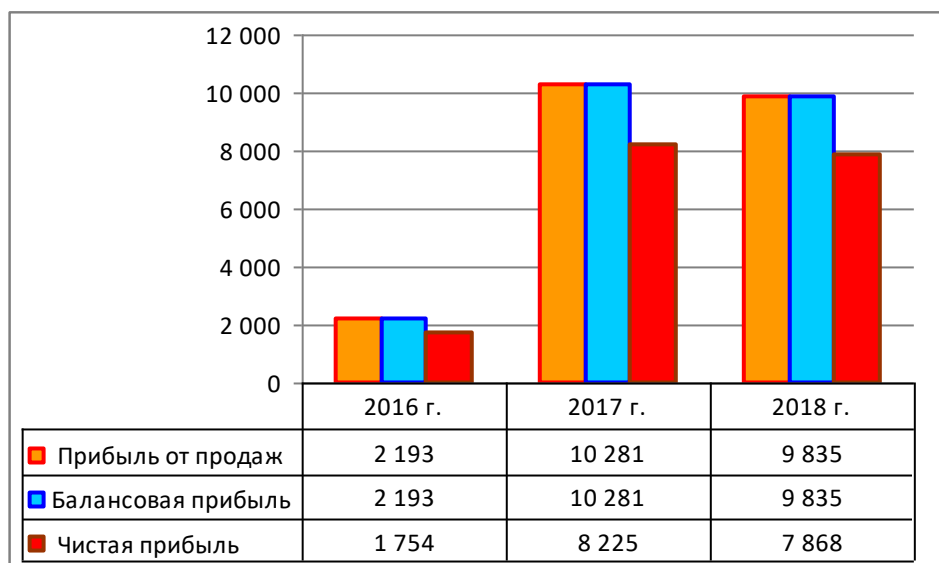


Рисунок 2.2 – Показатели прибыли за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Анализ формирования прибыли от реализации представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2016 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс. руб.	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	113 713	132 606	134 606	18 893	2 000
2 Себестоимость	111 121	121 918	124 356	10 797	2 438
3 Коммерческие расходы	399	406,98	415	8	8
4 Управленческие расходы	0	0	0	0	0
5 Полная себестоимость	111 520	122 325	124 771	10 805	2 446
6 Прибыль от реализации продукции	2 193	10 281	9 835	8 088	-446

В 2017 году выручка выросла по сравнению с 2016 годом на 18 893 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом выручка увеличивается на 2 000 тыс. руб. Себестоимость в составе выручки от реализации в 2017 году выше, чем в предыдущем периоде на 10 797 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с отчетным 2017 годом себестоимость увеличилась на 2 438 тыс. руб. (рис. 2.3).

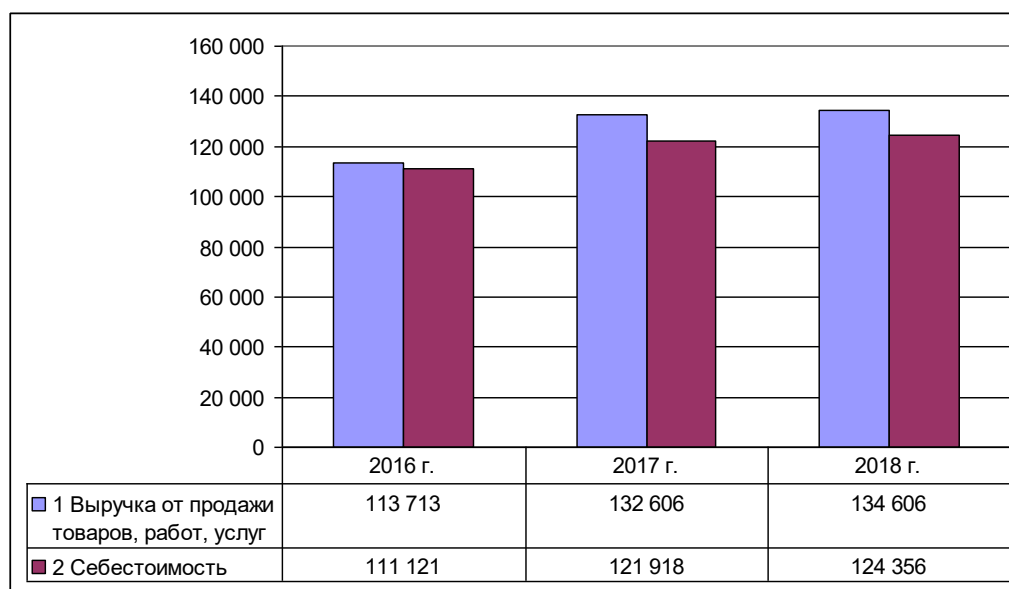


Рисунок 2.3 – Выручка и себестоимость в 2016-2018 гг., тыс. руб.

Факторный анализ прибыли от продаж представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Значение	
	2016-2017 гг.	2017-2018 гг.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	8 088	-446
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,17	1,02
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	212	206
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,10	1,02
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	152	-51
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1 - S_0/Q_0)$	7 724	-602
7 Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	8 088	-446

В период с 2016 по 2017 гг. за счет увеличения объема продаж прибыль увеличилась 8 088 тыс.руб., за счет изменения структуры - увеличилась на 152 тыс.руб., изменение удельных затрат увеличило прибыль на 7 724 тыс.руб.

В период с 2017 по 2018 гг. предприятие получило меньше прибыли от продаж на 446 тыс. руб. За счет изменения объема продаж прибыль выросла на 206 тыс.руб., за счет изменения структуры – снизилась на 51 тыс.руб. Удорожание удельных затрат снизило прибыль на 602 тыс.руб.

Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение	
				2016-2017 гг.	2017-2018 гг.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 193,00	10 281,02	9 834,52	8 088,02	-446,50
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2 193,00	10 281,02	9 834,52	8 088,02	-446,50
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	1 754,40	8 224,82	7 867,62	6 470,42	-357,20

Окончание таблицы 2.4

4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	12 114,70	30 122,31	37 104,72	18 007,61	6 982,42
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	5 498,00	7 048,50	10 028,50	1 550,50	2 980,00
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	3 177,20	10 466,81	15 162,22	7 289,61	4 695,42
7 Рентабельность продаж, %	1,93	7,75	7,31	5,82	-0,45
8 Рентабельность всего капитала, %	18,10	34,13	26,50	16,03	-7,63
9 Рентабельность основных средств, %	39,89	145,86	98,07	105,97	-47,80
10 Рентабельность собственного капитала, %	55,22	78,58	51,89	23,36	-26,69
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	55,22	78,58	51,89	23,36	-26,69

В 2018 г. происходит снижение рентабельности продаж по сравнению с 2017 годом на 0,5%, рентабельности всего капитала на 7,6%, рентабельности собственного капитала на 26,7% (рис. 2.4).

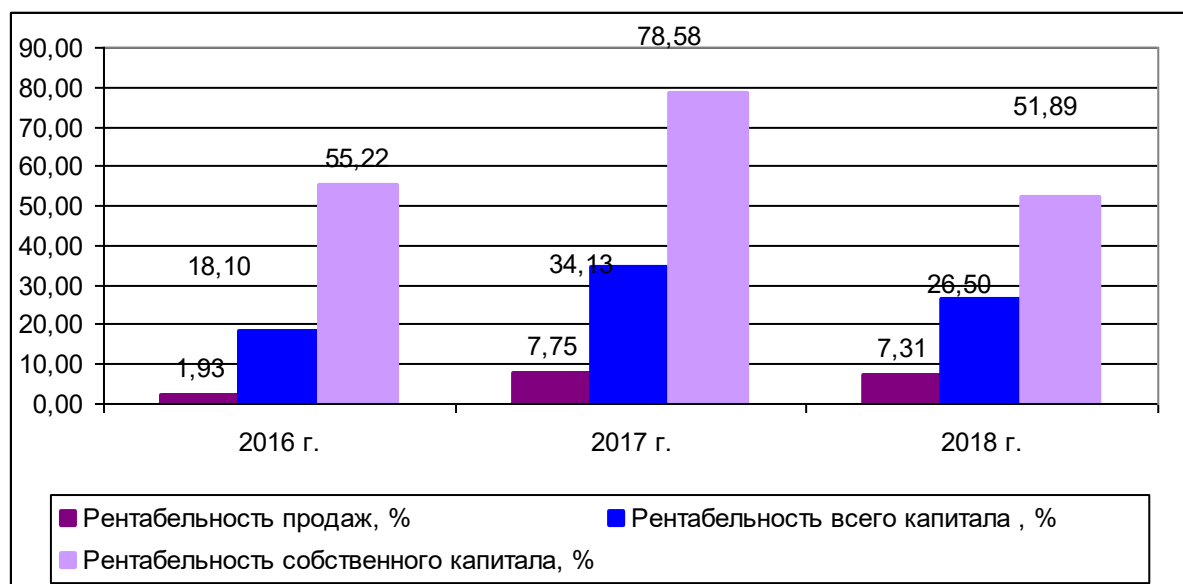


Рисунок 2.4 – Показатели рентабельности за 2016-2018 гг., %

Анализ показателей деловой активности представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели деловой активности

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение	
				31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	113 713,0	132 606,0	134 606,0	18 893,0	2 000,0
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	12 114,7	30 122,3	37 104,7	18 007,6	6 982,4
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	5 498,0	7 048,5	10 028,5	1 550,5	2 980,0
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	17 231,2	25 916,4	25 286,0	8 685,2	-630,4
5 Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	11 598,2	16 326,9	16 227,9	4 728,7	-99,0
6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	5 512,0	6 728,5	8 759,0	1 216,5	2 030,5
7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	17 875,0	18 405,5	19 942,5	530,5	1 537,0
8 Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	3 177,2	10 466,8	15 162,2	7 289,6	4 695,4
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	9,4	4,4	3,6	-5,0	-0,8
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	6,6	5,1	5,3	-1,5	0,2
11 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	9,8	8,1	8,3	-1,7	0,2

Окончание таблицы 2.5

12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	20,6	19,7	15,4	-0,9	-4,3
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	17,7	18,5	23,8	0,8	5,3
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,4	7,2	6,7	0,8	-0,5
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	57,4	50,7	54,2	-6,7	3,6

В отчетном 2018 г. наблюдается снижение коэффициентов оборачиваемости, и увеличение сроков оборота дебиторской и кредиторской задолженности, что отрицательно характеризует деловую активность предприятия.

Анализ состава и структуры активов и пассивов представлен в таблицах 2.6, 2.7, 2.8, 2.9.

Таблица 2.6 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
					31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	1 500	1 500	1 450	0	-50
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	5 498	8 599	11 458	3 101	2 859
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	6 998	10 099	12 908	3 101	2 809

Окончание таблицы 2.6

II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	9 829	7 752	12 300	-2 077	4 548
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 769	1 705	1 241	-64	-464
Дебиторская задолженность	1230	5 512	7 945	9 573	2 433	1 628
Финансовые вложения	1240	0	8 383	2 027	8 383	-6 356
Денежные средства	1250	121	131	145	10	14
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	17 231	25 916	25 286	8 685	-630
БАЛАНС	1600	24 229	36 015	38 194	11 786	2 179

Таблица 2.7 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
					31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	6,19	4,16	3,80	-2,03	-0,37
Результат исследований и разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	1130	22,69	23,88	30,00	1,18	6,12
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	1150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	1160	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	1170	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	28,88	28,04	33,80	-0,84	5,76
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	40,57	21,52	32,20	-19,04	10,68
НДС по приобретенным ценностям	1220	7,30	4,74	3,25	-2,57	-1,49
Дебиторская задолженность	1230	22,75	22,06	25,06	-0,69	3,00
Финансовые вложения	1240	0,00	23,28	5,31	23,28	-17,97
Денежные средства	1250	0,50	0,36	0,38	-0,14	0,02
Прочие оборотные активы	1260	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	1200	71,12	71,96	66,20	0,84	-5,76
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Наблюдается тенденция увеличения стоимости активов в 2018 г., в основном за счет увеличения стоимости основанных средств и запасов.

Таблица 2.8 – Анализ состава пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
					31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 344	14 569	15 735	8 225	1 166
Итого по разделу III	1300	6 354	14 579	15 745	8 225	1 166
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0	2 500	1 500	2 500	-1 000
Кредиторская задолженность	1520	17 875	18 936	20 949	1 061	2 013
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	17 875	21 436	22 449	3 561	1 013
БАЛАНС	1700	24 229	36 015	38 194	11 786	2 179

Таблица 2.9 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
					31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	0,04	0,03	0,03	-0,01	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	26,18	40,45	41,20	14,27	0,74
Итого по разделу III	1300	26,23	40,48	41,22	14,25	0,74
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
1410 Заемные средства	1410	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1420 Отложенные налоговые обязательства	1420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1430 Резервы под условные обязательства	1430					
1450 Прочие обязательства	1450	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	1400	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
1510 Заемные средства	1510	0,00	6,94	3,93	6,94	-3,01
1520 Кредиторская задолженность	1520	73,77	52,58	54,85	-21,20	2,27
1530 Доходы будущих периодов	1530	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1540 Резервы предстоящих расходов	1540	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1550 Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	73,77	59,52	58,78	-14,25	-0,74
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

В 2018 г. увеличение суммы пассивов в основном произошло за счет увеличения кредиторской задолженности.

По данным бухгалтерского баланса (приложение Б) определим обеспеченность запасов источниками их формирования (табл. 2.10, 2.11).

Таблица 2.10 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
				31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	6354	14579	15745	8225	1166
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	6998	10099	12908	3101	2809
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	-644	4480	2837	5124	-1643
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	-644	4480	2837	5124	-1643
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	0	2500	1500	2500	-1000
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	-644	6980	4337	7624	-2643
8. Общая величина запасов (1210+1220)	11598	9457	13541	-2141	4084
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-12242	-4977	-10704	7265	-5727
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-12242	-4977	-10704	7265	-5727
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-12242	-2477	-9204	9765	-6727
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E_C < 0$ $E_T < 0$ $E_\Sigma < 0$	$E_C < 0$ $E_T < 0$ $E_\Sigma < 0$	$E_C < 0$ $E_T < 0$ $E_\Sigma < 0$		

Предприятие находится в кризисном финансовом состоянии, за период 2016-2018 гг. На 31.12.18 г. наблюдается ухудшение финансового состояния.

Таблица 2.11 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	Порядок расчета	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
					31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
1 Имущество предприятия	(стр.1600)	24229,2	36015,4	38194,0	11786,2	2178,6
2 Реальный собственный капитал	(стр 1300+стр.1530+стр.1540)	6354,4	14579,2	15745,2	8224,8	1166,0
3 Заемные средства всего:	(IVр+ Vр-стр.1530-стр.1540)	17875,0	21436,0	22449,0	3561,0	1013,0
в т. ч.						
3.1 долгосрочные кредиты и займы	(стр.1400)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	(стр.1510)	0,0	2500,0	1500,0	2500,0	-1000,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	(стр.1520+стр.1550)	17875,0	18936,0	20949,0	1061,0	2013,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	(стр. 1100)	6998,0	10099,0	12908,0	3101,0	2809,0
5 Наличие собственных оборотных средств	(2п-4п)	-643,6	4480,2	2837,2	5123,8	-1643,0
6 Запасы с НДС	(стр.1210+стр.1220)	11598,2	9457,4	13541,0	-2140,8	4083,6
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	(стр.1250+стр.1240+стр.1230+стр.1260)	5633,0	16459,0	11745,0	10826,0	-4714,0
8 Коэффициент автономии	2п/1п $\geq 0,5$	0,3	0,4	0,4	0,1	0,0
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	5п/2п $\geq 0,5$	-0,1	0,3	0,2	0,4	-0,1
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	(5п/6п) $\geq 0,6 \div 0,8$	-0,1	0,5	0,2	0,5	-0,3
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(3п/2п) ≤ 1	2,8	1,5	1,4	-1,3	0,0
12 Коэффициент кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность/заемные средства	1,0	0,9	0,9	-0,1	0,0
13 Коэффициент прогноза банкротства	(6п+7п-3.2п-3.3)/1п	0,0	0,1	0,1	0,2	-0,1

В 2016 – 2018 гг. коэффициент автономии ниже рекомендованного значения, что свидетельствует о зависимости предприятия от внешних

источников. Коэффициент маневренности в рассматриваемый период также не соответствует рекомендованному значению и показывает. Коэффициент обеспеченности запасов ниже рекомендованного значения 0,6-0,8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств также не соответствует рекомендованному <1. Коэффициента прогноза банкротства незначительно снижается, что показывает некоторое ухудшение.

Анализ платежеспособности предприятия представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Изменение	
				31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
1. Денежные средства (1250)	121,0	131,0	145,0	10,0	14,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,0	8383,0	2027,0	8383,0	-6356,0
3 Итого: (1п+2п)	121,0	8514,0	2172,0	8393,0	-6342,0
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) (1230)	5512,0	7945,0	9573,0	2433,0	1628,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	5633,0	16459,0	11745,0	10826,0	-4714,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	11598,2	9457,4	13541,0	-2140,8	4083,6
8. Итого: (6п+7п)	17231,2	25916,4	25286,0	8685,2	-630,4
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	0,0	2500,0	1500,0	2500,0	-1000,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	17875,0	18936,0	20949,0	1061,0	2013,0
11. Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11 Прочие краткосрочные обязательства (660)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Итого: Краткосрочных обязательств	17875,0	21436,0	22449,0	3561,0	1013,0
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) >0,2	0,0	0,4	0,1	0,4	-0,3
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) >1	0,3	0,8	0,5	0,5	-0,2
15 Коэффициент покрытия ($K_{п}$) >2	1,0	1,2	1,1	0,2	-0,1
16. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{о.п.}$) $(1100+1200)/(1400+1500-1530-1540)$	1,4	1,7	1,7	0,3	0,0

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2018 г, показывающий, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить незамедлительно, ниже рекомендованного 0,2, это ниже, чем в 2017 году на 0,3. Коэффициент критической ликвидности, характеризующий платежеспособность предприятия с учетом поступлений от дебиторов, ниже рекомендованного значения. Данный коэффициент характеризует платежную возможность организации при условии не только своевременных расчетов дебиторов, но и продажи, в случае необходимости, материальных оборотных средств (запасов).

Диагностика банкротства методом кредитного скоринга представлена в таблицу 2.13.

Таблица 2.13 - Диагностика банкротства

Номер показателя	На 31 декабря 2016 г.		На 31 декабря 2017 г.		На 31 декабря 2018 г.	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	34,51	50	70,52	50	62,46	50
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	0,96	0	0,8	0	1,13	10
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,26	5	0,40	10	0,41	10
Итого:		55		60		70
Класс		3 класс		3 класс		2 класс

За период с 2016 г. по 2017 г. предприятие относилось к 3 классу и характеризовалось, как проблемное. На конец 2018 г. предприятие относится ко 2 классу и характеризуется, как предприятие, которое имеет незначительную вероятность погашения долгов, в целом риск низкий.

2.3 Анализ финансовой безопасности предприятия

В результате анализа финансово-хозяйственной деятельности можно сделать вывод, что основной причиной финансовой неустойчивости и неплатежеспособности предприятия является рост дебиторской задолженности, запасов и как следствие рост кредиторской задолженности. С целью выявления причин и разработки мероприятий по устранению выявленных проблем проведем анализ состояния оборотных активов на предприятии и их оборачиваемости (табл. 2.14).

Таблица 2.14 – Анализ состояния оборотных активов

Виды оборотных активов	Анализируемый период			Удельный вес %			Изменения тыс.руб.		
	2016 г.	2017г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016-2017 г.г.	2017-2018 г.	2016-2018гг.
Запасы	9 829	7 752	12 300	57	30	49	-2 077	4 548	2 471
НДС по приобретённым ценностям	1 769	1 705	1 241	10	7	5	-64	-464	-528
Дебиторская задолженность	5 512	7 945	9 573	32	31	38	2 433	1 628	4 061
Финансовые вложения	0	8 383	2 027	0	32	8	8 383	-6 356	2 027
Денежные средства	121	131	145	1	1	1	10	14	24
Итого оборотных активов	17 231	25 916	25 286	100	100	100	8 685	-630	8 055

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. происходит увеличение суммы оборотных активов предприятия за счет увеличения стоимости запасов на 45483 тыс. руб. В 2018 г. наблюдается увеличение оборотных активов за счет увеличения общего количества запасов на 2471 тыс. руб. В 2018 году также наблюдается тенденция роста дебиторской задолженности на 4061 тыс. руб., ее доля в оборотных активах возросла (с 31% до 38%). Данная ситуация является отрицательной и свидетельствует об увеличении отвлеченных средств в

качестве дебиторской задолженности и об их уходе из оборота, как следствие, понижается ликвидность оборотных средств (рис. 2.5).

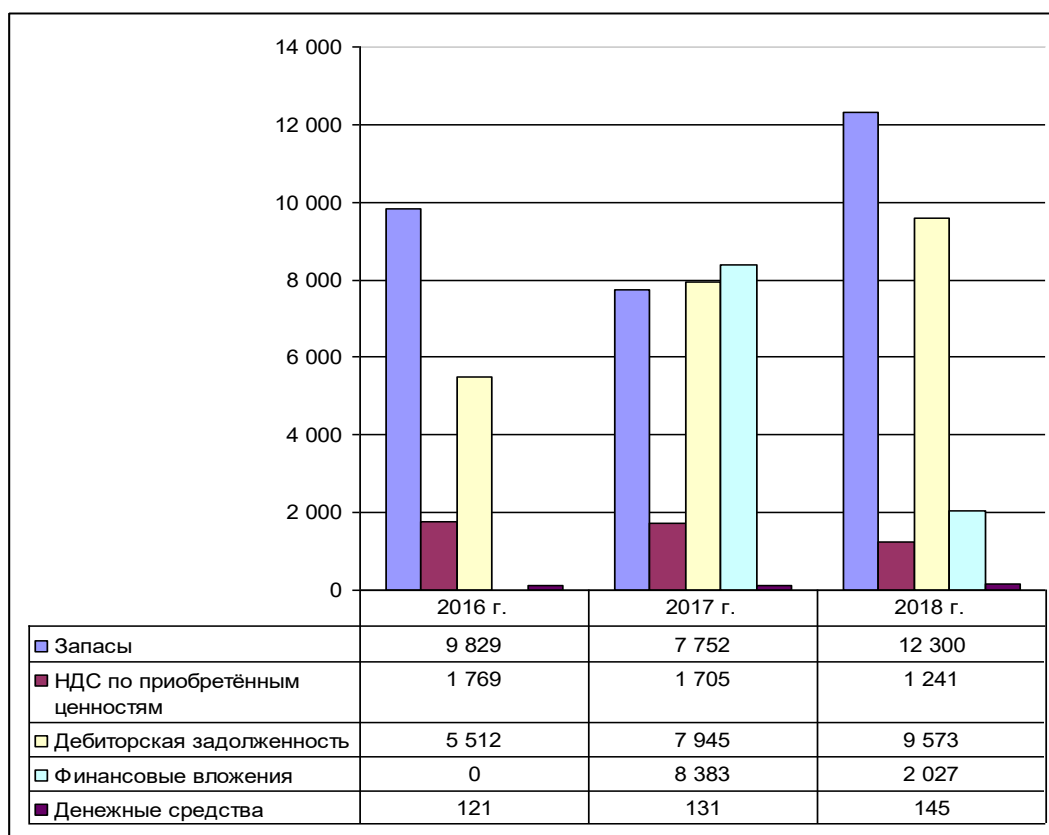


Рисунок 2.5 – Состав оборотных активов за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Оценка эффективности использования оборотного капитала представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Анализ оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение	
				31.12.16-31.12.17	31.12.17-31.12.18
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, кол-во оборотов в год	6,60	5,12	5,32	-1,48	0,21
Период оборота оборачиваемости оборотных активов, дней	55,31	71,34	68,57	16,03	-2,77
Коэффициент закрепления оборотных средств в год	0,15	0,20	0,19	0,04	-0,01
Дополнительное привлечение оборотных средств, тыс.руб.	0,18	0,04	-0,01	-0,13	-0,05

Окончание таблицы 2.15

Коэффициент оборачиваемости запасов, кол-во оборотов в год	9,80	8,12	8,29	-1,68	0,17
Период одного оборота запасов, дней	37,23	44,94	44,00	7,71	-0,94
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, кол-во оборотов в год	20,63	19,71	15,37	-0,92	-4,34
Период одного оборота дебиторской задолженности, дней	17,69	18,52	23,75	0,83	5,23
Рентабельность оборотного капитала, %	13	40	39	26,94	-0,78

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала и одновременное увеличение длительности его оборота. В 2018 г. происходит небольшой рост оборачиваемости оборотного капитала на 0,2 оборота в год и снижение длительности оборота оборотных средств в среднем на 3 дня.

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. происходит снижение оборачиваемости запасов и увеличение периода их оборота. В 2018 г. наблюдается незначительное увеличение оборачиваемости запасов и снижение длительности оборота.

Наблюдается снижение оборачиваемости дебиторской задолженности и увеличение длительности ее оборота на протяжении всего рассматриваемого периода.

Важным направлением в исследовании оборотных активов является изучение показателей эффективности их использования – рентабельности оборотных активов. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. рентабельность оборотного капитала увеличилась, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. данный показатель снизился, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотного капитала (рис. 2.6).

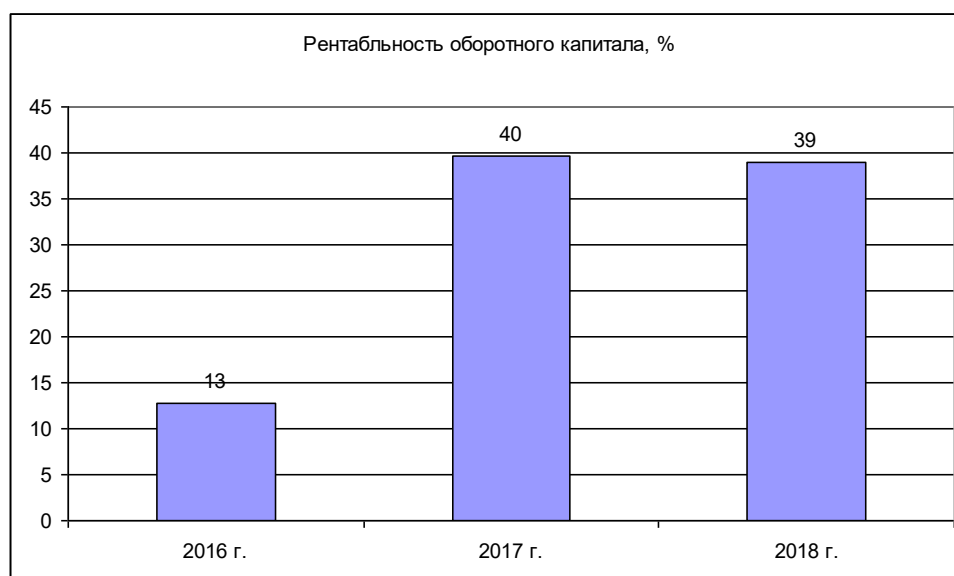


Рисунок 2.6 – Показатели эффективности использования оборотных активов

На основании проведенного анализа использования оборотных активов выявлены следующие проблемы.

1. Снижение оборачиваемости оборотных активов.
2. Длительный срок оборачиваемости оборотного капитала.
3. Рост запасов и дебиторской задолженности.

На наш взгляд эти проблемы являются ключевыми в деятельности предприятия, поэтому предварительная оценка состояния финансовой безопасности предприятия будет проведена по показателям кредитования.

Анализ показателей кредитования представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 - Показатели кредитования

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменение
Общая величина дебиторской задолженности	7945,00	9573,0	1628,00
Сумма привлеченных ресурсов	2500,00	1500,0	-1000,00
Коэффициент кредитования (общая величина ДЗ / сумма привлеченных ресурсов)	3,18	6,38	3,20
Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	0,42	0,46	0,04
Уровень финансового левериджа. (долгосрочные обязательства / собственный капитал рек. $\geq 1-3$)	1,47	1,43	-0,04

Окончание таблицы 2.16

Величина просроченной дебиторской задолженности (выданным на определенную дату)	1191,75	1435,95	244,20
Коэффициент просроченной ДЗ (величина просроченной задолженности (на определенную дату) / общая величина ДЗ)	1,28	1,26	-0,02

В 2018 году наблюдается увеличение общей величины дебиторской задолженности, при этом величина привлеченных ресурсов также высокая.

Увеличение коэффициента кредитования свидетельствует об увеличении задолженности и повышает уровень угрозы финансовой безопасности организации.

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности характеризует неблагоприятное состояние экономической безопасности. Оптимальный размер данного индикатора колеблется от 0,5 до 7%. Причем, чем меньше величина данного показателя, тем лучше уровень финансовой безопасности предприятия. В 2018 г. коэффициент просроченной дебиторской задолженности незначительно снижается.

Коэффициент финансового левериджа показывает долю собственного капитала компании в активах. Чем выше этот показатель, тем больше предпринимательский риск организации. В 2018 году уровень финансового левериджа в пределах нормы.

Рассмотрим изменение показателей устойчивости экономического состояния предприятия (табл. 2.17).

Таблица 2.17 – Показатели устойчивости экономического состояния и финансовой безопасности

Показатели	2017 г.	2018 г.	Изменение
1 Прибыль чистая	8224,82	7867,62	-357,20
2 Амортизационные отчисления	1718,70	1718,70	0,00
3 Чистый денежный поток (п.1+п.2)	9943,52	9586,32	-357,20
4 Сумм чистой прибыли, направленной на формирование резервного капитала	1644,96	1573,52	-71,44

Окончание таблицы 2.17

5 Нераспределенная прибыль	14569,22	15735,23	1166,02
6 Величина собственного капитала (на конец периода)	14579,22	15745,23	1166,02
7 Коэффициент устойчивости экономического состояния	1,11	1,10	-0,01

Чистый денежный поток на конец 2018 г. снижается, в связи со снижением чистой прибыли. Коэффициент устойчивости экономического состояния за период 2017 - 2018 гг. снижается.

Таким образом, состояние финансовой составляющей экономической безопасности оценивается как неудовлетворительное и необходимо разработать мероприятия по повышению устойчивости финансовой безопасности ООО ПФ «Уралкомпонент».

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ»

3.1 Разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженности

Установлено, что на предприятии не сформирована политика по управлению дебиторской задолженностью, кредитная политика также является неэффективной, не в полной мере проводится оценка платежеспособности и надежности контрагентов.

Для управления дебиторской задолженностью компании нужна различная информация о дебиторах и их платежах. Как правило, такие сведения можно получить путем доработки системы бухгалтерского учета. Однако, прежде чем приступить к доработке системы, следует определить принципы учета и контроля дебиторской задолженности.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается предприятие:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Увеличение дебиторской задолженности оказывает непосредственное влияние на денежные потоки организации. При этом отражаемая в отчете о финансовых результатах прибыль может создать ложное впечатление благополучия и устойчивости. Вместе с тем и при значительной прибыли, зафиксированной в бухгалтерской отчетности, у организации может не хватать средств даже для текущих платежей.

Увеличение продаж, как правило, ведет к увеличению объема закупаемых ценностей в ООО ПФ «Уралкомпонент», вследствие чего растет кредиторская задолженность. Но производимые закупки должны быть оплачены, кроме того, ООО ПФ «Уралкомпонент» должно выплачивать заработную плату персоналу, производить расчеты с бюджетом и органами социального страхования и обеспечения. Все это требует денежных средств, приток которых в организацию тем меньше, чем больше срок погашения дебиторской задолженности.

Кроме того, увеличение дебиторской задолженности в ООО ПФ «Уралкомпонент» инициирует дополнительные расходы, связанные с работой с дебиторами (оплата командировок, связи), а так же приводит к увеличению потерь по безнадежным долгам.

Наконец, рост дебиторской задолженности в ООО ПФ «Уралкомпонент», связанный с увеличением периода отсрочки платежа, влечет за собой потери вследствие изменения покупательной способности денежных средств.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости проданной продукции. Поэтому возникает необходимость оценить возможность предоставления скидки при досрочной оплате (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – Дифференциальная система скидок при оплате в срок

Сумма реализации за год, руб.	Скидка
Менее 500 тыс. руб.	1%
Больше 500 тыс. руб.	2%
Больше 1 млн. руб.	3%
Больше 1,5 млн. руб.	4%
Больше 2 млн. руб.	5%

Рейтинг покупателей представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Рейтинг покупателей

Покупатель	ДЗ	Сумма реализации за год, руб.	Рейтинг
ООО «Автоспецтранс»	1091	Более 1 млн. руб.	Б (2%)
ООО «Трансмастер»	2100	Более 2 млн. руб.	А (5%)
ООО ТД «Винцер»	1890	Более 1,5 млн. руб.	С (4%)
ООО «Кадрок»	1412	Более 1 млн. руб.	С (2%)
ООО «Техтранс»	1667	Более 1,5 млн. руб.	С (3%)
ООО «Концерн»	626	Более 500 тыс. руб.	Е (1%)
ООО «Автотехснаб»	495	Менее 500 тыс. руб.	Д (0%)
ИП Кочетов В.И.	292	Менее 500 тыс. руб.	Д (0%)

Определим выгодность предоставления скидки на основании данных таблицы 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет выгодности скидки или отсрочки платежа

Показатель	Вариант со скидкой	Вариант с отсрочкой платежа
Показатель	Скидка с суммы платежа 3% ООО «Авоспецтранс»	Отсрочка платежа ООО «Авоспецтранс»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, тыс. руб.	1058 (с учетом скидки 3%)	1091
Расходы по выплате процентов при 16%, тыс.руб.	14 (=1091*0,16*(30/365))	
Итого расходы, тыс.руб.	1073 (=1058+14)	1091
Потери от скидки, тыс. руб.	18 (=1091-1073)	
Дополнительные финансовые потребности, тыс. руб.		90 (=1091/365 *30)
Показатель	Скидка с суммы платежа 5% ООО «Трансмастер»	Отсрочка платежа ООО «Трансмастер»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, тыс. руб.	1995	2100
Расходы по выплате процентов при 16%, тыс.руб.	28	
Итого расходы, тыс.руб.	2023	2100
Потери от скидки, тыс. руб.	77	

Окончание таблицы 3.3

Дополнительные финансовые потребности, тыс. руб.		173
Показатель	Скидка с суммы платежа 4% ООО ТД «Винцер»	Отсрочка платежа ООО ТД «Винцер»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, тыс. руб.	1814	1890
Расходы по выплате процентов при 16%, тыс.руб.	25	
Итого расходы, тыс.руб.	1839	1890
Потери от скидки, тыс. руб.	51	
Дополнительные финансовые потребности, тыс. руб.		155
Показатель	Скидка с суммы платежа 3% ООО «Кадрок»	Отсрочка платежа ООО «Кадрок»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, руб.	1370	1412
Расходы по выплате процентов при 16%, руб.	19	
Итого расходы, руб.	1388	1412
Потери от скидки, тыс. руб.	24	
Дополнительные финансовые потребности, тыс. руб.		116
Показатель	Скидка с суммы платежа 3% ООО «Техтранс»	Отсрочка платежа ООО «Техтранс»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, руб.	1617	1667
Расходы по выплате процентов при 16%, руб.	22	
Итого расходы, руб.	1639	1667
Потери от скидки, тыс. руб.	28	
Дополнительные финансовые потребности, тыс. руб.		137
Показатель	Скидка с суммы платежа 1% ООО «Концерн»	Отсрочка платежа ЗАО «Концерн»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, руб.	619,74	626
Расходы по выплате процентов при 16%, руб.	8,232328767	
Итого расходы, руб.	627,9723288	626
Потери от скидки, тыс. руб.	-1,972328767	

Предположим, что возможностью получения скидки при условии оплаты срок заинтересуются ООО «Трансмастер», ООО «Автоспецтранс», ООО ТД «Винцер. Тогда потери от скидки составят 147 тыс. руб. Снижение дебиторской задолженности составит 4868 тыс. руб.

Недостатком скидки являются потери денежных средств по сравнению со 100%-й оплатой. Но, если сравнивать потери от предоставления скидки и дополнительные финансовые потребности предприятия в результате рассрочки

платежа, то можно сделать вывод, что предприятию выгоднее скидка (см. таблицу 3.3.) Общие потери от скидки составляют 147 тыс. руб., а дополнительные финансовые потребности предприятия составят 418 тыс. руб. При отсутствии этих дополнительных финансовых средств у предприятия увеличивается размер кредиторской задолженности.

В результате поступления денежных средств при условии, если покупатель воспользуется скидкой ускорится оборачиваемость, предприятие сможет направить денежные средства в оборот и получить дополнительную прибыль.

Прочим дебиторам, задолженность которых по итогам многолетнего сотрудничества не причисляется к просроченной, можно предложить брать от них в счет оплаты за предоставляемую продукцию банковские векселя. В таком случае банк заключает с клиентом договор, по которому предприятие в качестве кредита получает пакет векселей на сумму, указанную в этом договоре. Как правило, полученные векселя являются бездоходными. Ими предприятие рассчитывается с поставщиками и подрядчиками. По истечении срока кредитного договора предприятие – первый векселедержатель погашает полученные ранее «живыми» деньгами кредит, выплачивая проценты. Последний владелец векселя предъявляет его к оплате в указанный срок и получает вексельную сумму.

Так ООО «Автотехснаб» (задолженность в размере 495 тыс.руб.) согласны на вариант погашения дебиторской задолженности векселем. Предприятия оформляют простые векселя с оплатой через 90 дней, учетная ставка банка 15 %.

Учет векселей представляет собой финансовую операцию по их продаже банку по определенной цене, устанавливаемой в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной ставки. Учетная ставка состоит из средней депозитной ставки, ставки комиссионного вознаграждения, а также премии за

риск при сомнительной платежеспособности векселедателя, операция может быть совершена только с переводным векселем [16].

Данный кредит считается одним из самых недорогих, которые может получить предприятие. Это объясняется тем, что банк, наделенный вексельным правом, располагает большим набором средств в случае неплатежа, и значит, подвергается незначительному риску. Предельный размер кредита легко достигим.

Увеличение удельного веса векселей полученных в общей сумме оборотных активов и в сумме дебиторской задолженности является положительным явлением, поскольку вексельные обязательства по сравнению с обычной дебиторской задолженностью имеют значительно большую силу: вексель выступает высоколиквидным активом, так как в любое время может быть передан по индоссаменту, реализован, передан в залог третьему лицу до наступления срока его погашения. Ведь не случайно одной из важнейших экономических функций векселя является функция средства платежа.

Определим величину учетной цены векселя в пользу банка:

$$\text{УЦв} = \frac{495 * 90 * 15}{365 * 100} = 18 \text{ тыс.руб.}$$

Соответственно, владелец векселя ООО ПФ «Уралкомпонент» получит величину PV:

$$\text{PV} = 495 - 18 = 476 \text{ тыс.руб.}$$

Дебиторская задолженность будет погашена на величину 476 тыс.руб.

Оценить выгодно ли ООО ПФ «Уралкомпонент» понести потери в размере 18 тыс. руб., можно рассчитав, сколько составит дополнительная прибыль в случае, если предприятие направит деньги в оборот. Рентабельность продаж в 2018 г. составила 7,31%. Таким образом, 18 тыс. руб. * 1,0731 = 20 тыс. руб., что превышает потери в результате использования вексельного кредитования, а значит, предприятию выгодно использовать данный инструмент для погашения задолженности.

Таким образом, по предложенным двум мероприятиям в результате погашения дебиторской задолженности будет высвобождена денежная сумма в размере 5344 тыс.руб. (4868 тыс. руб. + 477 тыс. руб.) (табл. 3.4).

Таблица 3.4 – Расчет финансовых результатов в результате разработанного мероприятия

Показатель	До реализации мероприятия	После реализации мероприятия	Изменение
Оборотные активы, тыс. руб.	134 606	134 606	0
ДЗ, тыс. руб.	25 286	19 942	-5 344
Среднегодовая стоимость ДЗ, тыс. руб.	8 759	6 494	-2 265
Коэффициент оборачиваемости ДЗ	15,4	20,7	5,4
Средний срок оборота ДЗ, дн.	23,8	17,6	-6,1

В результате реализации данного мероприятия дебиторская задолженность сократится на 5344 тыс. руб., коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 5 оборотов в год, а средний срок оборота дебиторской задолженности сократится на 6 дней.

3.2 Разработка кредитной политики

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики, но необходим регламент предоставления коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Кредитная политика принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия.

А первую очередь необходимо определить:

– Цели кредитной политики.

- Тип кредитной политики.
- Стандарты оценки покупателей.
- Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью.
- Действия персонала.
- Форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью.

Цели проводимой кредитной политики.

Цель кредитной политики – повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства.

Компания не должна работать на условиях товарного кредита с новыми покупателями, у которых нет кредитной истории. И прежде чем предоставлять кредит и судить о том, на какую сумму и срок он будет предоставлен, необходимо требовать у покупателя полный пакет финансовой документации.

Принято выделять три типа кредитной политики:

- консервативная;
- умеренная;
- агрессивная.

Стандарты оценки покупателей.

Покупатели, как правило, имеют различные возможности по объемам закупок, своевременности оплаты и претендуют на различные условия предоставления отсрочки платежа.

Для того чтобы дифференцировать условия коммерческого кредитования, но при этом избежать злоупотреблений со стороны менеджеров отдела продаж, необходимо разработать алгоритм оценки покупателей.

Создание алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа предполагает выполнение ряда шагов.

1. Отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т. д.).

2. Определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Рейтинг присваивается на определенный период, по истечении которого должен пересматриваться, например, раз в месяц.

3. Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, то есть определение:

- цены реализации;
- времени отсрочки платежа;
- максимального размера коммерческого кредита;
- системы скидок и штрафов (табл. 3.5).

Таблица 3.5 – Значения кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб.	Рейтинг
Более 60	Е	Более 500 тыс.руб.	Е
Менее 60	Д	Более 700 тыс. руб.	Д
Менее 30	С	Более 800 тыс. руб.	С
Менее 7	В	Более 900 тыс. руб.	В
0	А	Более 1 млн. руб.	А

В качестве двух наиболее важных характеристик кредитоспособности покупателя руководство выделяет платежную дисциплину и объем продаж (в денежном выражении) в предшествующие периоды (см. табл. 3.5). Сначала клиенты ранжируются по платежной дисциплине. Получившие рейтинг Д или Е к ранжированию по объему продаж не допускаются. Для компаний, получивших рейтинги А, В и С, рекомендованы следующие условия работы:

- рейтинг С: работа с такой компанией только при условии наличия залога;

– рейтинг В: обязательное описание в договорах системы штрафов и пеней и их строгое исполнение;

– рейтинг А: предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны компании.

На основании рейтинга объема поставок определяется максимально допустимый объем товарного кредита и цены на реализуемую продукцию. К примеру, для компании с рейтингом объема поставок В размер товарного кредита не должен превышать 900 тыс. руб. в год, а цена реализации устанавливается на 5% ниже базовой, для рейтинга А кредитный лимит не больше 1 млн. руб. в год, а цена на 10% ниже базовой.

Подобное ранжирование удобно в повседневной деятельности для принятия оперативных решений.

При необходимости принятия стратегического решения, например при выборе из двух покупателей наиболее перспективного, следует учитывать более широкий набор факторов, чем объем закупок и платежная дисциплина. Могут использоваться такие показатели, как рентабельность продаж и перспективный объем реализации покупателю. Также немаловажно рассмотрение неколичественных характеристик: репутация клиента на рынке и существование гарантов (обеспечителей). Для проведения комплексной оценки стратегической привлекательности того или иного клиента могут использоваться балльные системы оценки перечисленных выше показателей.

Можно порекомендовать предоставлять клиентам компании информацию о принципах присвоения рейтингов и кредитных условиях по каждому из рейтингов. Это позволит дополнительно мотивировать своих покупателей на своевременное исполнение обязательств.

Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между специалистами коммерческой службы. Нередко за продажи и взыскание задолженности отвечают разные специалисты, имеющие противоречивые задачи. К примеру, менеджер по продажам

мотивирован продать как можно больше, а менеджер по работе с дебиторами – получить денежные средства и минимизировать уровень задолженности. Это приводит к недовольству со стороны клиентов и конфликту подразделений.

Если же платеж не поступает за два-три дня до истечения срока оплаты, то дебитор передается в ведение ассистента коммерческого директора по дебиторской задолженности. В его обязанности входит составление предупредительных писем, телефонные переговоры и другая предупредительная работа. Все это позволяет избежать необходимости решать вопрос о взыскании дебиторской задолженности в арбитражном суде.

Необходимо не только распределить ответственность, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников и закрепить в регламенте управления дебиторской задолженностью (см. табл. 3.6).

Таблица 3.6 – Регламент управления задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счета	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм	
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью

Окончание таблицы 3.6

Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
	Предарбитражное предупреждение	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Менеджер по работе с дебиторской задолженностью

На основании отчетов по критическому сроку погашения дебиторской задолженности торговые менеджеры ежедневно контролируют ситуацию по расчетам. Часть их заработной платы зависит от своевременного погашения дебиторской задолженности.

Менеджер по работе с дебиторской задолженностью формирует основные принципы управления дебиторской задолженностью – лимиты, сроки, условия предоставления кредита, контроль погашения. Если просрочка составляет больше 30 дней, то информация об этом передается руководителю службы продаж для контроля. На определенном этапе выставляется претензия и подача иска в арбитражный суд.

В кредитной политике компании и положении по оплате труда должны быть описаны ответственность менеджеров отдела сбыта и принципы премирования. Если выясняется, что платеж от покупателей не пришел по вине менеджера, компания может его оштрафовать или потребовать компенсировать часть убытков.

3.3 Разработка мероприятий по управлению запасами

Запасы ООО ПФ «Уралкомпонент» – это различные автокомпоненты, которые предприятие реализует оптом и использует для капитального ремонта автомобилей. Установлено, что запасы занимают наибольшую долю в составе оборотных активов предприятия (49% на 31.12.18 г.). Также запасы прирастают более высокими темпами, чем выручка (см. рис. 3.1).

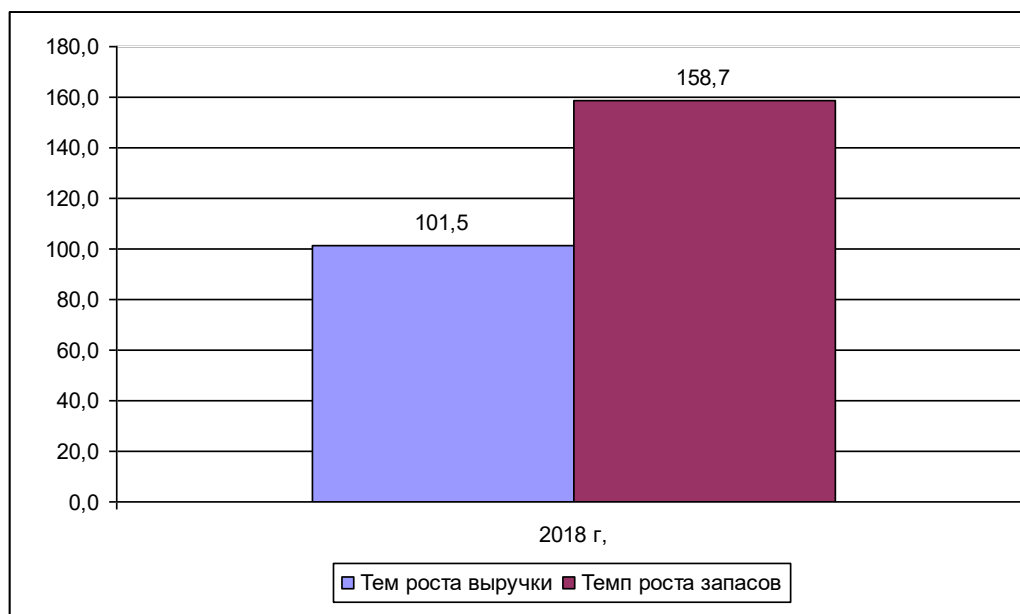


Рисунок 3.1 – Темпы роста выручки и запасов в 2018 г., %

Рост запасов – это большие затраты на транспортировку, размещение хранение, и заморозка денег в лишние запасы, которые будут лежать мёртвым грузом на складе. Это следствие не оптимального объёма партии заказываемой у поставщика продукции. Именно поэтому стоит обратить своё внимание на то, как рассчитываются, планируются и проводятся закупки, и в первую очередь – как определяется объём закупаемой партии товара.

Проведем расчет рекомендуемой величины запасов на складе.

Общая величина запасов на складе состоит из текущего запаса, страхового, технологического, сезонного и транспортного.

Рассчитаем размер текущего запаса по формуле:

$$Z_T = PM_{\text{сут}} * И, \quad (13)$$

где: $PM_{\text{сут}}$ – среднесуточный расход материалов; И – интервал поставки, время между двумя поставками.

Интервал поставки раз в 25 дней.

Страховой запас материалов рассчитывается по формуле:

$$Z_c = PM_{\text{сут}} * (V_{\text{отгр}} + V_{\text{тр}} + V_{\text{пр}} + V_{\text{под}}), \quad (14)$$

где: $PM_{\text{сут}}$ – среднесуточный расход материалов; $V_{\text{отгр}}$ – время на отгрузку материала поставщиком; $V_{\text{тр}}$ – время транспортировки; $V_{\text{пр}}$ – время на приемку материала; $V_{\text{под}}$ – время на подготовку материала к производству.

Так как отгрузка, транспортировка и приемка материалов осуществляется в один день, то $V_{\text{отгр}} + V_{\text{тр}} + V_{\text{пр}} = 1$ день. По этой же причине предусмотрим транспортный запас также на 1 день. Подготовка материалов к реализации или использованию для капитального ремонта ($V_{\text{под}}$) занимает один день.

Предприятие имеет возможность оперативно регулировать поставку материалов круглый год, поэтому сезонный запас не предусматриваем.

Итак, длительность текущего запаса равна 25 дней, страхового – 2 дня, время транспортировки – 1 день, сезонный запас отсутствует.

Рассчитаем рекомендуемый запас материалов на складе (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Расчет рекомендуемого запаса продукции, тыс. руб.

Продукция	Расход в 2018 г.	Среднесуточный расход	Текущий запас	Страховой запас	Транспортный запас	рекомендуемая величина запаса, в мес.	Рекомендуемая величина в год	Факт в 2018 г.
Электрооборудование	600	2	41	3	2	46	552	900
Ходовая часть	380	1	26	2	1	29	350	600
Кабина и оперение	500	1	34	3	1	38	460	800
Трансмиссия	640	2	44	4	2	49	589	600

Окончание таблицы 3.7

Тормозная система	880	2	60	5	2	68	810	1 650
Топливная система	600	2	41	3	2	46	552	600
Мосты	1 990	5	136	11	5	153	1832	1 990
Карданная передача	250	1	17	1	1	19	230	500
Раздаточная коробка	100	0	7	1	0	8	92	100
Коробка передач и сцепление	890	2	61	5	2	68	819	1 100
Редуктор главной передачи	200	1	14	1	1	15	184	650
Трубки	500	1	34	3	1	38	460	500
Подшипники	500	1	34	3	1	38	460	800
Спецоборудование	100	0	7	1	0	8	92	510
Выхлопная система	300	1	21	2	1	23	276	700
Система охлаждения	100	0	7	1	0	8	92	100
Система питания	200	1	14	1	1	15	184	200
Итого	8 730	24	598	48	24	670	8 036	12 300

По данным таблицы 3.7 видно, как превышают фактические запасы материалов рекомендуемую величину. Вычислим объем сверхнормативных запасов, являющихся замороженными средствами (таблица 3.8).

Таблица 3.8 – Объем сверхнормативных запасов, тыс. руб.

Продукция	Рекомендуемая величина запасов	Фактическая величина запасов в год	Сверхнормативные запасы
Электрооборудование	600	900	300
Ходовая часть	380	600	220
Кабина и оперение	500	800	300
Трансмиссия	640	600	-40
Тормозная система	880	1 650	770
Топливная система	600	600	0
Мосты	1 990	1 990	0
Карданная передача	250	500	250
Раздаточная коробка	100	100	0
Коробка передач и сцепление	890	1 100	210
Редуктор главной передачи	200	650	450
Трубки	500	500	0

Окончание таблицы 3.8

Подшипники	500	800	300
Спецоборудование	100	510	410
Выхлопная система	300	700	400
Система охлаждения	100	100	0
Система питания	200	200	0
Итого	8 730	12 300	3 570

Снижение величины запасов до рекомендуемой величины позволит сократить затраты на хранение и размещение продукции (см. таблицу 3.9).

Таблица 3.9 – Затраты на хранение и размещение сверхнормативных запасов в 2018 г., тыс. руб.

Продукция	Сверхнормативные запасы	Затраты на хранение
Электрооборудование	300	30
Ходовая часть	220	22
Кабина и оперение	300	30
Трансмиссия	-40	-4
Тормозная система	770	77
Топливная система	0	0
Мосты	0	0
Карданная передача	250	25
Раздаточная коробка	0	0
Коробка передач и сцепление	210	21
Редуктор главной передачи	450	45
Трубки	0	0
Подшипники	300	30
Спецоборудование	410	41
Выхлопная система	400	40
Система охлаждения	0	0
Система питания	0	0
Итого	3 570	357

Нормирование запасов позволит снизить затраты на их хранение и размещение на 357 тыс.руб.

Сверхнормативные запасы можно предложить реализовать со скидкой:

– при покупке продукции более 100 тыс. руб. – скидка 1%;

- при покупке продукции более 200 тыс. руб. – скидка 2%;
- при покупке продукции более 300 тыс. руб. – скидка 3%;
- при покупке продукции более 400 тыс. руб. – скидка 4%;
- при покупке продукции более 500 тыс. руб. – скидка 5%.

Предположим, что:

50% покупателей приобретут продукцию со скидкой 5%,

30% покупателей – со скидкой 4%,

10% покупателей – со скидкой 3%,

5% покупателей – со скидкой 2%

5% покупателей – со скидкой 1% .

Рассчитаем затраты предприятия на оказание скидок:

$$Z_{\text{пр}} = (0,5 \cdot 3570) \cdot 0,05 + (0,3 \cdot 3570) \cdot 0,04 + (0,1 \cdot 3570) \cdot 0,03 + (0,05 \cdot 3570) \cdot 0,02 + (0,05 \cdot 3570) \cdot 0,01 = 141 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, недополученная сумма в 141 тыс. руб., которую предприятие потратит на привлечение клиентов, позволит ускорить оборачиваемость запасов, существенно повысив ликвидность предприятия.

Таблица 3.10 – Расчет финансовых результатов в результате разработанного мероприятия

Показатель	До реализации мероприятия	После реализации мероприятия	Изменение
Выручка, тыс. руб.	134 606	138 035	3 429
Запасы, тыс. руб.	7 752	4 323	-3 429
Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	8 791	6 557	-2 234
Коэффициент оборачиваемости запасов	15,3	21,1	6
Средний срок оборота запасов, дн.	23,8	17,3	-6

Происходит увеличение коэффициента оборачиваемости запасов на 6 оборотов в год и снижение среднего срока их оборачиваемости на 6 дней.

3.4 Оценка эффективности разработанных мероприятий

При условии реализации разработанных мероприятий ожидаются следующие основные изменения:

- увеличение выручки от реализации на 3429 тыс. руб. за счет реализации сверхнормативных запасов;
- снижение себестоимости на 357 тыс. руб. за счет экономии на размещении и хранении сверхнормативных запасов;
- снижение дебиторской задолженности на 5344 тыс. руб.;
- снижение величины запасов на 3429 тыс. руб.

Также за счет высвобожденных денежных средств предприятие сможет:

- погасить часть кредиторской задолженности в размере 5344 тыс. руб.;
- за счет увеличения чистой прибыли увеличится нераспределенная прибыль и собственный капитал.

Рассмотрим возможное изменение показателей прибыли и рентабельности в случае реализации предприятием разработанных рекомендаций. (см. таблицу 3.11).

Таблица 3.11 – Прогноз показателей прибыли и рентабельности

Показатели	2018 г.	Прогноз	Изменение
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9 835	13 621	3 786
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	9 835	13 621	3 786
Чистая прибыль, тыс. руб.	7 868	10 896	3 029
Рентабельность продаж, %	7,3	9,9	2,6
Рентабельность всего капитала, %	26,5	38,3	11,8
Рентабельность собственного капитала, %	51,9	62,4	10,5
Рентабельность инвестиционного капитала, %	51,9	62,4	10,5

При условии реализации разработанных мероприятий прибыль от продаж и прибыль до налогообложения увеличатся на 3786 тыс.руб. Чистая прибыль увеличится на 3029 тыс. руб. (рис. 3.2).

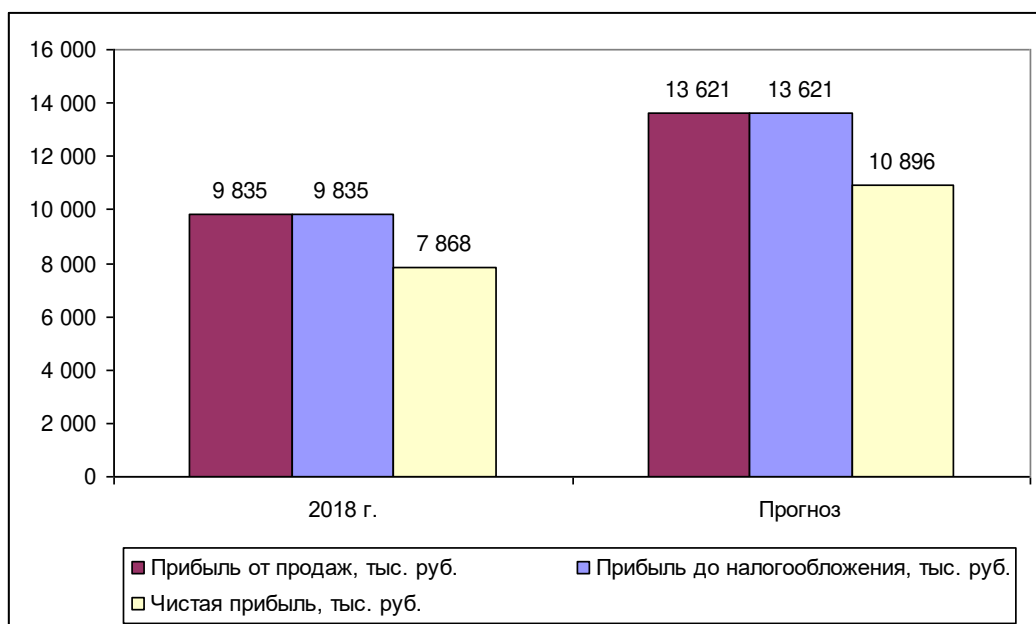


Рисунок 3.2 – Прогноз показателей прибыли, тыс. руб.

Рентабельность продаж увеличиться на 2,6%. Рентабельность всего капитала увеличиться на 11,8%, рентабельность собственного капитала увеличиться на 11,8%, рентабельность оборотных активов увеличиться на 10,5% (рис. 3.3).

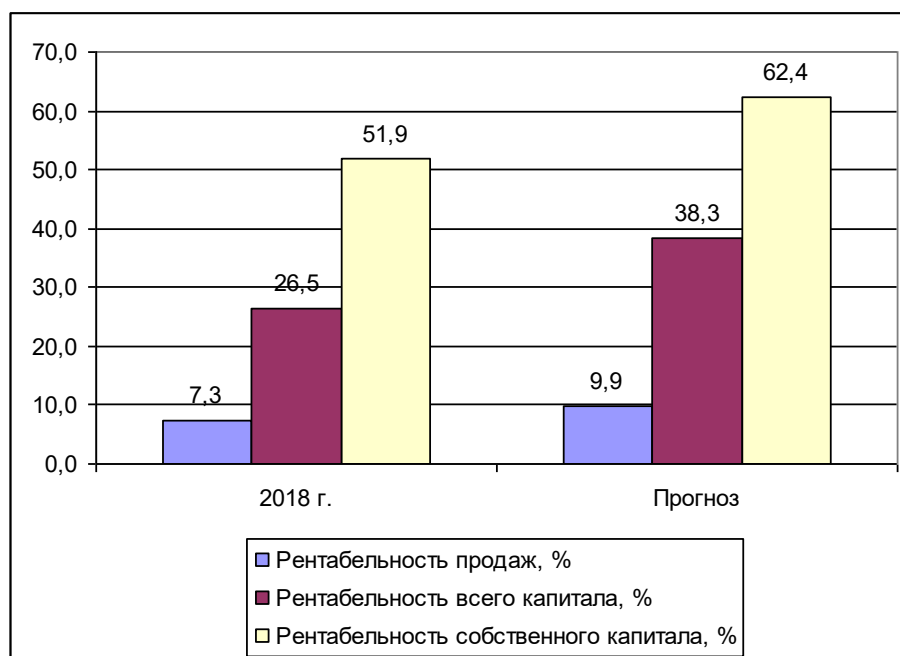


Рисунок 3.3 – Прогноз показателей рентабельности, %

Рассмотрим, как отразится влияние разработанных мероприятий на показатели оборачиваемости (см. таблицу 3.12).

Таблица 3.12 – Прогноз показателей оборачиваемости

Показатели	2018 г.	Прогноз	Изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	134 606	138 035	3 429
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	37 105	35 522	-1 583
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	10 029	11 458	1 430
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	25 286	19 942	-5 344
Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	16 228	18 597	2 369
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	8 759	6 901	-1 858
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	19 943	16 562	-3 380
Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	15 162	17 460	2 298
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	3,6	3,9	0,3
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	5,3	6,9	1,6
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	8,3	7,4	-0,9
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	15,4	20,0	4,6
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	23,8	18,3	-5,5
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,7	8,3	1,6
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	54,2	43,9	-10,3

Коэффициент общей оборачиваемости капитала увеличился на 0,3 оборота в год. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился на 1,6 оборотов в год. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивается на 4,6 оборота в год, а средний срок ее оборота

снижается на 6 дней. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличивается на 1,6 оборотов в год, а средний срок ее оборота снижается на 10 дней. Тем самым повышается деловая активность предприятия (рис. 3.4).

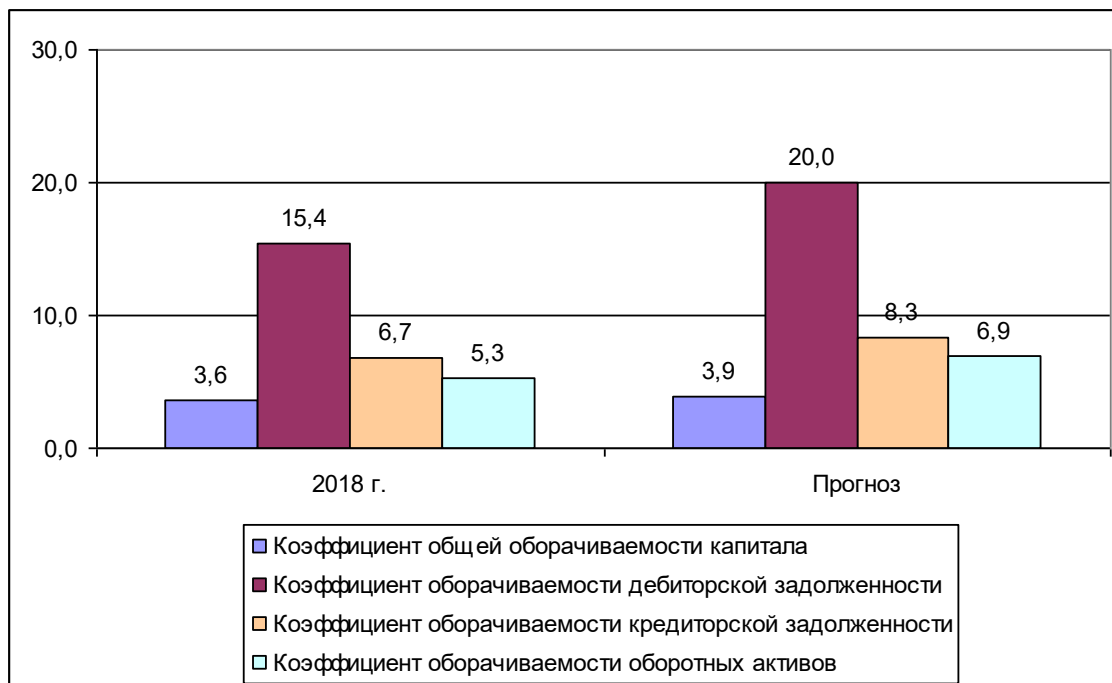


Рисунок 3.4 – Изменение показателей оборачиваемости

При условии реализации разработанных мероприятий улучшается финансовое состояние предприятия, тип финансовой устойчивости по прежнему кризисный, вместе с тем наблюдается увеличение собственных источников формирования запасов (табл. 3.14).

Таблица 3.14 – Прогноз абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатели	2018 г.	Прогноз	Изменение
1.Реальный собственный капитал	15745	19174	3429
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	12908	12908	0
3. Наличие собственных оборотных средств	2837	6266	3429
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0

Окончание таблицы 3.14

5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	2837	6266	3429
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	1500	1500	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов	4337	7766	3429
8. Общая величина запасов	13541	10112	-3429
9 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-10704	-3846	6858
10 Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-10704	-3846	6858
11 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-9204	-2346	6858

Повышаются относительные показатели финансовой устойчивости, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками, коэффициент соотношения заемных и собственных средств полностью соответствуют нормативным значениям (табл. 3.15).

Таблица 3.15 – Прогноз относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	2018 г.	Прогноз	Изменение
1 Имущество предприятия	38 194,0	32 849,6	-5 344,4
2 Реальный собственный капитал	15 745,2	19 174,2	3 429,0
3 Заемные средства всего:	22 449,0	13 675,3	-8 773,7
в т. ч.			
3.1 долгосрочные кредиты и займы	0,0	0,0	0,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	1 500,0	1 500,0	0,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	20 949,0	12 175,3	-8 773,7
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	12 908,0	12 908,0	0,0
5 Наличие собственных оборотных средств	2 837,2	6 266,2	3 429,0
6 Запасы с НДС	13 541,0	10 112,0	-3 429,0
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	11 745,0	9 829,6	-1 915,4
8 Коэффициент автономии (рек. $\geq 0,5$)	0,4	0,6	0,2
9 Коэффициент маневренности собственного капитала (рек. $\geq 0,5$)	0,2	0,3	0,1

Окончание таблицы 3.15

10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (рек. $\geq 0,6-0,8$)	0,2	0,6	0,4
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (рек. ≤ 1)	1,4	0,7	-0,7
12 Коэффициент кредиторской задолженности	0,9	0,9	0,0
13 Коэффициент прогноза банкротства	0,1	0,2	0,1

Рассмотрим, как повлияет реализация разработанных мероприятий на показатели финансовой безопасности предприятия (табл. 3.16, рис. 3.5).

Таблица 3.16 – Прогноз показателей финансовой безопасности

Показатели	2018 г.	Прогноз	Изменение
Прибыль чистая	7867,62	10896,40	3028,79
Амортизационные отчисления	1718,70	1718,70	0,00
Чистый денежный поток, тыс. руб.	9586,32	12615,10	3028,79
Чистая прибыль, направленной на формирование резервного капитала	1573,52	3268,92	1695,40
Нераспределенная прибыль	15735,23	19164,22	3428,99
Величина собственного капитала (на конец периода)	15745,23	19174,22	3428,99
Коэффициент устойчивости экономического состояния	1,10	1,17	0,07



Рисунок 3.5 – Изменение коэффициента устойчивости экономического состояния

По результатам проведенных мероприятий видно, что состояние финансовой безопасности улучшается, значит, цель работы достигнута.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы являлась разработка мероприятий по обеспечению финансовой безопасности ООО ПФ «Уралкомпонент».

Исходя из поставленной цели, в выпускной квалификационной работе решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы обеспечения экономической и финансовой безопасности предприятий;
- проведен анализ деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент», выявлены проблемы в сфере обеспечения финансовой безопасности;
- разработаны рекомендации по обеспечению финансовой безопасности исследуемого предприятия.

На основании проведенного анализа деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент» выявлены следующие проблемы.

На конец 2018 г. предприятие находилось в кризисном финансовом состоянии. Наблюдается снижение показателей прибыли и рентабельности, снижение оборачиваемости оборотных активов; длительный срок оборачиваемости оборотного капитала; происходит рост дебиторской задолженности и запасов.

Увеличение коэффициента кредитования свидетельствует об увеличении задолженности и повышает уровень угрозы финансовой безопасности организации.

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности характеризует не только неблагоприятное состояние экономической безопасности. Оптимальный размер данного индикатора колеблется от 0,5 до 7%. Причем, чем меньше величина данного показателя, тем лучше уровень финансовой безопасности предприятия. В 2018 г. коэффициент просроченной дебиторской задолженности незначительно снижается.

Коэффициент финансового левериджа показывает долю собственного капитала компании в активах. Чем выше этот показатель, тем больше предпринимательский риск организации. В 2018 году уровень финансового левериджа в пределах нормы.

Чистый денежный поток на конец 2018 г. снижается, в связи со снижением чистой прибыли. Коэффициент устойчивости экономического состояния за период 2017 - 2018 гг. снижается.

Таким образом, состояние финансовой составляющей экономической безопасности оценивалось как неудовлетворительное.

Разработаны следующие мероприятия по повышению финансовой безопасности предприятия:

1. Внедрение дифференцированной системы скидок покупателям.
2. Разработка кредитной политики: создание алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа и жесткий контроль за дебиторской задолженностью.
3. Нормирование запасов.

При условии реализации разработанных мероприятий прибыль от продаж и прибыль до налогообложения увеличатся на 3786 тыс.руб. Чистая прибыль увеличится на 3029 тыс. руб.

Рентабельность продаж увеличиться на 2,6%. Рентабельность всего капитала увеличится на 11,8%, рентабельность собственного капитала увеличится на 11,8%, рентабельность оборотных активов увеличится на 10,5%

Коэффициент общей оборачиваемости капитала увеличился на 0,3 оборота в год. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился на 1,6 оборотов в год. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивается на 4,6 оборота в год, а средний срок ее оборота снижается на 6 дней. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличивается на 1,6 оборотов в год, а средний срок ее оборота снижается на 10 дней. Тем самым повышается деловая активность предприятия.

При условии реализации разработанных мероприятий улучшается финансовое состояние предприятия, тип финансовой устойчивости по прежнему кризисный, вместе с тем наблюдается увеличение собственных источников формирования запасов.

Повышаются относительные показатели финансовой устойчивости, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками, коэффициент соотношения заемных и собственных средств полностью соответствуют нормативным значениям

Коэффициент состояния финансовой безопасности повышается, значит, цель работы достигнута.

Таким образом, предприятие, реализовав разработанные мероприятия, сможет повысить эффективность своей деятельности, улучшить финансовую устойчивость и состояние финансовой безопасности в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 06.04.2015; изменения, внесенные Федеральным законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

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

6 Федеральный закон: Об обществах с ограниченной ответственностью: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.04.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

8 Агеева, Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью / Е.И. Агеева // Финансовый менеджмент – 2018. №6.–22-28с.

9 Афанасьева, О.Н. Тенденции развития и направления совершенствования краткосрочного кредитования предприятий /О.Н. Афанасьева // Банковское дело. – 2010. №6. – 9-12 с.

12 Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2016.- 542с.

13 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2015.- 230 с.

14 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ Т.Б.Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2015.-215с.

15 Бобылева, А.З. Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. Факультет государственного управления. «Финансовые управленческие технологии / А.З. Бобылева. – М: ИНФРА-М, 2016. -491 с.

16 Богатко, А. В. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учет активов и расчетных операций / А.В. Богатко – М.: Финансы и статистика, 2009. - 268 с.

19 Галлеев, М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность – острые вопросы налогообложения: Практическое руководство для бухгалтера / М.Ш. Галлеев. – М.: Акцион, 2016. -184с.

20 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2015. – 160 с.

21 Ильин, А.И. Планирование на предприятии / А.И. Ильин. - Мн.: ООО «Новое знание», 2011.- 635 с.

22 Илясов, Г.Г. Улучшение финансового состояния предприятия за счет проведения финансового анализа и ведения управленческого учета// Экономический анализ / Г.Г. Илясов. – №11. – 2016. – С. 62.

23 Ковалев, В.В., Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов / В.В. Ковалев. – М: Проспект 2011. – 458 с.

24 Ковалев, В.П. Анализ финансового состояния предприятия: учебник / А.И. Ковалев. – М.: Центр экономики и маркетинга 2018. - 489с.

25 Неволина, Е.В. Об оценки кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит / Е.В. Неволина. – 2012. №10. – с.31-34

26 Парушина, Н.В. Анализ движения денежных средств (Методология анализа по данным бухгалтерского учета, баланса, по данным отчета о движении денежных средств)// Бухгалтерский учет / Н.В. Парушина. –№ 5. – 2010. – с. 62.

27 Петров, А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности // Экономический анализ / А.М. Петрова. - 2018. №18. – с.54-63.

28 Семенова, И. М., Ивашкевич, В. Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Учебное пособие / И.М. Семенова, В.Б. Ивашкевич. – М.: «Бухгалтерский учет». Серия «Библиотека-журнала и Бухгалтерского учета», 2015. – 192 с.

29 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие (Вопрос – ответ) / Г.В. Савицкая. – М: Финансы и статистика, 2014 г. – 567 с.

30 Тихомирова, Е.В. Краткосрочное кредитование предприятий: проблемы и возможные пути решения // Финансы / / Е.В. Тихомирова. – 2011. №25. – с. 24-26.

31 Экономическая безопасность : учебник для вузов / Л. П. Гончаренко [и др.] ; под общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 478 с. — (Серия : Специалист).

32 Экономическая безопасность: Учебное пособие / Под ред. В.А. Богомолова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 295 с.

Internet-источники

38 Барчуков, А.В. Политика управления оборотным капиталом в холдинге / А.В. Барчуков // Финансовый анализ - <http://www.1-fin.ru/?id=430>.

39 Управление оборотным капиталом. Портал Библиотека показателей - специализированное сообщество, объединяющее специалистов в области разработки систем показателей эффективности (KPI, КПЭ), необходимых для оценки результатов работы компании, персонала, процессов, проектов и т.д. - <http://www.kpilib.ru/article.php?page=133>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А.

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО ПФ «Уралкомпонент» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель		За 2016 г.	За 2017 г.	За 2018 г.
наименование	код			
Выручка	2010	113 713	132 606	134 606
Себестоимость продаж	2120	111 121	121 918	124 356
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 592	10 688	10 250
Коммерческие расходы	2210	399	407	415
Управленческие расходы	2220	0	0	0
Прибыль(убыток) от продаж	2200	2 193	10 281	9 835
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350			
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	2 193	10 281	9 835
Текущий налог на прибыль	2410	439	2 056	1 967
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 754	8 225	7 868

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО ПФ «Уралкомпонент» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

АКТИВ	Код	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	1 500	1 500	1 450
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	5 498	8 599	11 458
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	6 998	10 099	12 908
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	9 829	7 752	12 300
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	1 769	1 705	1 241
Дебиторская задолженность	1230	5 512	7 945	9 573
Финансовые вложения	1240		8 383	2 027
Денежные средства	1250	121	131	145
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	17 231	25 916	25 286
БАЛАНС	1600	24 229	36 015	38 194

ПАССИВ	Код	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 344	14 569	15 735
Итого по разделу III	1300	6 354	14 579	15 745
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510		2 500	1 500
Кредиторская задолженность	1520	17 875	18 936	20 949
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	17 875	21 436	22 449
БАЛАНС	1700	24 229	36 015	38 194

ПРИЛОЖЕНИЕ В.

Прогнозный отчет о финансовых результатах

Таблица В.1 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО ПФ «Уралкомпонент», тыс. руб.

Показатель		2019 г.
наименование	код	
Выручка	2010	138 035
Себестоимость продаж	2120	123 999
Валовая прибыль (убыток)	2100	14 036
Коммерческие расходы	2210	415
Управленческие расходы	2220	0
Прибыль(убыток) от продаж	2200	13 621
Проценты к получению	2320	
Проценты к уплате	2330	
Прочие доходы	2340	
Прочие расходы	2350	
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	13 621
Текущий налог на прибыль	2410	2 724
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	
Изменение отложенных налоговых активов	2450	
Прочее	2460	
Чистая прибыль (убыток)	2400	10 896

ПРИЛОЖЕНИЕ Г.

Прогнозный бухгалтерский баланс

Таблица Г.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс ООО ПФ «Уралкомпонент», тыс. руб.

АКТИВ	Код	2019 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы	1110	1 450
Результат исследований и разработок	1120	
Основные средства	1130	11 458
Доходные вложения в материальные ценности	1140	
Финансовые вложения	1150	
Отложенные налоговые активы	1160	
Прочие внеоборотные активы	1170	
Итого по разделу I.	1100	12 908
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	1210	8 871
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	1 241
Дебиторская задолженность	1230	4 229
Финансовые вложения	1240	2 027
Денежные средства	1250	3 574
Прочие оборотные активы	1260	
Итого по разделу II	1200	19 942
БАЛАНС	1600	32 850

ПАССИВ	Код	2019 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320	
Переоценка внеоборотных активов	1340	
Добавочный капитал (без пеереоценки)	1350	
Резервный капитал	1360	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	19 164
Итого по разделу III	1300	19 174
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1410	
Отложенные налоговые обязательства	1420	
Резервы под условные обязательства	1430	
Прочие обязательства	1450	
Итого по разделу IV	1400	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1510	1 500
Кредиторская задолженность	1520	12 175
Доходы будущих периодов	1530	
Резервы предстоящих расходов	1540	
Прочие обязательства	1550	
Итого по разделу V	1500	13 675
БАЛАНС	1700	32 850