

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, директор
ООО «Феникс-Авто»

_____ С.Н. Иванов
_____ 2020 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова
_____ 2020 г.

Разработка комплекса мероприятий по обеспечению экономической безопасности
малого бизнеса

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2020.030.ВКР

Консультант по правовому обеспечению,
д.ю.н., профессор

_____ С.Г. Соловьев
_____ 2020 г.

Руководитель работы, к.э.н., доцент

_____ Н.В. Баранова
_____ 2020 г.

Автор работы
студент группы МиЭУП-533

_____ В.А. Александрова
_____ 2020 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2020 г.

Миасс 2020

АННОТАЦИЯ

Александрова В.А. Разработка комплекса мероприятий по обеспечению экономической безопасности малого бизнеса. - Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-533, 2020. – 116 с., 46 табл., 18 илл., библиогр. список – 52 наим., 4 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по обеспечению экономической безопасности малого бизнеса на примере ООО «Феникс - Авто».

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является экономическая безопасность малого бизнеса.

Предмет исследования – направления обеспечения экономической безопасности малого бизнеса на примере предприятия ООО «Феникс - Авто».

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование экономической эффективности предложений, реализация которых позволит предприятию улучшить состояние экономической безопасности.

Проведен анализ деятельности малого предприятия, проанализированы угрозы и проблемы экономической безопасности исследуемого предприятия, затраты на реализацию предложений и дан прогноз эффективности от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	7
1.1 Понятие и роль малого бизнеса в экономике.....	7
1.2 Экономическая безопасность малого бизнеса.....	17
1.3 Государственная поддержка малого бизнеса как фактор обеспечения его экономической безопасности.....	28
1.4 Государственная поддержка малого бизнеса в период пандемии 2020 г.	35
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ФЕНИКС-АВТО».....	41
2.1 Характеристика предприятия.....	41
2.2 Организационная структура предприятия.....	41
2.3 Продукция предприятия.....	44
2.4 Анализ финансово-хозяйственной деятельности.....	45
2.5 Анализ внешней среды ООО «Феникс-Авто».....	59
2.6 SWOT-анализ.....	61
2.7 Оценка состояния экономической безопасности предприятия.....	66
3 РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ФЕНИКС-АВТО».....	72
3.1 Выбор направлений по устранению выявленных проблем.....	72
3.2 Выбор поставщика.....	72
3.3 Анализ рентабельности продукции.....	78
3.4 Оценка целесообразности повышения объемов производства и реализации наиболее рентабельных видов продукции.....	81
3.5 Создание резервов из чистой прибыли.....	93
3.6 Оценка влияния реализации разработанных рекомендаций на эффективность деятельности и экономическую безопасность ООО «Феникс-Авто».....	93
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	99
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Отчет о финансовых результатах.....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс.....	110
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Прогнозный баланс.....	112
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Прогнозный отчет о финансовых результатах.....	114

ВВЕДЕНИЕ

Роль малого бизнеса в экономике заключается в насыщении и диверсификации местных рынков, обеспечении занятости населения, создании системы бытовых, культурных, организационных и других услуг. Малый бизнес играет большую роль в создании важной прослойки общества – среднего класса. Особенно важна роль малого бизнеса для городов и регионов, принося большую часть вливаний в их бюджеты.

Малое предпринимательство создает конкурентную среду, что важно для состояния в экономики в целом. Действуя в условиях ограниченности ресурсов, малые предприятия интенсивно используют имеющийся у них капитал и ресурсы, препятствуя накоплению излишних запасов и основных фондов, что ведет к достижению рациональных экономических показателей.

Вместе с тем малое предпринимательство тесно связано с местными и региональными органами власти, нередко сталкивается с бюрократическими и криминальными действиями. Наряду с этим недостаточно развитые государственно-правовой и финансово-кредитный механизмы поддержки предпринимательства негативно сказываются на деятельности и развитии малого предпринимательства.

Важным направлением развития малого бизнеса является обеспечение его экономической безопасности, которое должно быть направлено на обеспечение устойчивого существования и дальнейшего развития. Устойчивое существование связано с защитой от внешних угроз и сбалансированным состоянием внутренней среды. В свою очередь развитие бизнеса означает системное обновление основных фондов, внедрение новой техники и технологии, диверсификацию деятельности, выход на новые рынки, повышение качества и конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и т.п.

Изложенные обстоятельства предопределили актуальность и выбор темы выпускной квалификационной работы.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является – экономическая безопасность малого бизнеса.

Предмет исследования – направления обеспечения экономической безопасности малого бизнеса (на примере предприятия ООО «Феникс-Авто»).

Цель выпускной квалификационной работы разработать мероприятия по повышению экономической безопасности малого предприятия ООО «Феникс-Авто».

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть понятие малого предпринимательства и его роль в экономике;
- исследовать основы обеспечения экономической безопасности малого предпринимательства;
- дать характеристику исследуемого предприятия ООО «Феникс-Авто»;
- проанализировать угрозы и проблемы экономической безопасности ООО «Феникс-Авто»;
- разработать основные направления обеспечения экономической безопасности ООО «Феникс-Авто».

При написании выпускной квалификационной работы были использованы нормативно-законодательные документы РФ, учредительные документы предприятия, информация из монографий и учебников отечественных специалистов в области экономики и экономической безопасности, таких как Ковалев В.В., Мельник М.В., Бендиков М.А., Суглобов А.Е., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и др.

Информационную базу работы составляют данные внутренней и внешней бухгалтерской и финансовой отчетности, а также данные Федеральной службы государственной статистики РФ.

Методами исследования в выпускной квалификационной работе являются анализ, синтез, обобщение, индукция, дедукция, моделирование,

прогнозировании, а также коэффициентный, графический методы и математическое моделирование.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе выпускной квалификационной работы раскрыты теоретические аспекты обеспечения экономической безопасности малого предпринимательства в России.

Во второй главе выпускной квалификационной работы проведен анализ деятельности малого предприятия ООО «Феникс-Авто», проанализированы угрозы и проблемы экономической безопасности исследуемого предприятия.

В третьей главе, имеющей практический характер, предложены мероприятия по обеспечению экономической безопасности малого предпринимательства РФ на примере малого предприятия ООО «Феникс-Авто», а также дана оценка их эффективности.

1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Понятие и роль малого бизнеса в экономике

Одним из ведущих секторов экономики является малый бизнес, оказывающий большое влияние на темпы экономического роста в стране.

Малый бизнес - это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность, совокупность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое предприятие [1].

Малое предпринимательство - с одной стороны специфический сектор экономики, создающий материальные блага при минимальном привлечении материальных, энергетических, природных ресурсов и максимальном использовании человеческого капитала, а с другой - сфера самореализации и самообеспечения граждан, в пределах прав, предоставленных Конституцией Российской Федерации [1].

Предпринимательская деятельность как малый бизнес - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики в соответствии с установленными законами, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве [1].

В Федеральном законе от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в субъектам малого и среднего предпринимательства относят зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства,

производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели [2].

В целях отнесения хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого и среднего предпринимательства должны выполняться следующие условия:

1) для хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств должно быть выполнено хотя бы одно из следующих требований:

а) суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов (за исключением суммарной доли участия, входящей в состав активов инвестиционных фондов) в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью не превышает двадцать пять процентов, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает сорок девять процентов;

б) акции акционерного общества, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, отнесены к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

в) деятельность хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) соответственно таких хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств - бюджетным, автономным научным учреждениям

либо являющимся бюджетными учреждениями, автономными учреждениями образовательным организациям высшего образования;

г) хозяйственные общества, хозяйственные партнерства получили статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом от 28 сентября 2010 года N 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» [3];

д) учредителями (участниками) хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств являются юридические лица, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности в формах, установленных Федеральным законом от 23 августа 1996 года N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Юридические лица включаются в данный перечень в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, при условии соответствия одному из следующих критериев:

- юридические лица являются публичными акционерными обществами, не менее пятидесяти процентов акций которых находится в собственности Российской Федерации, или хозяйственными обществами, в которых данные публичные акционерные общества имеют право прямо и (или) косвенно распоряжаться более чем пятьюдесятью процентами голосов, приходящихся на голосующие акции (доли), составляющие уставные капиталы таких хозяйственных обществ, либо имеют возможность назначать единоличный исполнительный орган и (или) более половины состава коллегиального исполнительного органа, а также возможность определять избрание более половины состава совета директоров (наблюдательного совета);

- юридические лица являются государственными корпорациями, учрежденными в соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 года N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [4];

- юридические лица созданы в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 года N 211-ФЗ «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий» [5];

е) акционеры - Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды (за исключением инвестиционных фондов) владеют не более чем двадцатью пятью процентами голосующих акций акционерного общества, а акционеры - иностранные юридические лица и (или) юридические лица, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства, владеют не более чем сорока девятью процентами голосующих акций акционерного общества;

2) среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, соответствующих одному из вышеуказанных требований, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей не должна превышать следующие предельные значения среднесписочной численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) до ста человек для малых предприятий (среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек);

б) от ста одного до двухсот пятидесяти человек для средних предприятий, если иное предельное значение среднесписочной численности работников для средних предприятий.

2.1) Правительство Российской Федерации вправе установить предельное значение среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год свыше установленного для средних предприятий - хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, которые осуществляют в качестве основного вида деятельности предпринимательскую деятельность в сфере легкой промышленности (в рамках класса 13 «Производство текстильных

изделий», класса 14 «Производство одежды», класса 15 «Производство кожи и изделий из кожи» раздела «Обрабатывающие производства» Общероссийского классификатора видов экономической деятельности) и среднесписочная численность работников которых за предшествующий календарный год превысила предельное значение. Соответствующий вид предпринимательской деятельности, предусмотренный настоящим пунктом, признается основным при условии, что доля доходов от осуществления такого вида деятельности по итогам предыдущего календарного года составляет не менее 70 процентов в общей сумме доходов юридического лица;

3) доход хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, соответствующих одному из вышеуказанных требований, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, который определяется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, суммируется по всем осуществляемым видам деятельности и применяется по всем налоговым режимам, не должен превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия - 120 млн. рублей;
- малые предприятия - 800 млн. рублей;
- средние предприятия - 2 млрд. рублей.

3. Категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием, установленным вышеуказанными пунктами 2, 2.1 и 3, если иное не установлено настоящей частью. Категория субъекта малого или среднего предпринимательства для индивидуальных предпринимателей, не привлекавших для осуществления предпринимательской деятельности в предшествующем календарном году наемных работников, определяется в зависимости от величины

полученного дохода в соответствии с п.3. Хозяйственные общества, соответствующие условию, указанному в вышеуказанном подпункте «а» пункта 1 подпункта 1.1, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, которые были созданы в период с 1 августа текущего календарного года по 31 июля года, следующего за текущим календарным годом (далее - вновь созданные юридические лица), зарегистрированные в указанный период индивидуальные предприниматели (далее - вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели), а также индивидуальные предприниматели, применяющие только патентную систему налогообложения, относятся к микропредприятиям.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства для вышеуказанных в подпункте «г» пункта 1 подпункта 1.1 хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, которые в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, используют право на освобождение от исполнения обязанности налогоплательщика по представлению налоговой отчетности, позволяющей определить величину дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, определяется в зависимости от значения среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год, определяемого в соответствии с пунктом 2 подпункта 1.1.

4. Категория субъекта малого или среднего предпринимательства изменяется в случае, если предельные значения выше или ниже предельных значений, указанных в п. 2.1 и 3 п.п. 1.1, в течение трех календарных лет, следующих один за другим.

4.1. Категория субъекта малого или среднего предпринимательства вновь созданного юридического лица, вновь зарегистрированного индивидуального предпринимателя сохраняется или изменяется в случае, если сведения о таких юридическом лице или индивидуальном предпринимателе сохраняются в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом

вышеуказанных условий, установленных, при исключении из единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства указания на то, что юридическое лицо или индивидуальный предприниматель является соответственно вновь созданным юридическим лицом, вновь зарегистрированным индивидуальным предпринимателем.

По данным федеральной службы государственной статистики на конец 2019 г. число малых предприятий составило 2 770 562. Среднесписочная численность работников составляла 10055,9 тысяч человек [52] (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Основные экономические показатели деятельности малых предприятий на конец 2019 г.

Показатель	Малые предприятия	
	всего	в том числе микропредприятия
Число предприятий (на конец года)	2770562	2597646
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	10055,9	5005,7
Средняя численность внешних совместителей, тыс. человек	681,0	490,4
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, тыс. человек	303,1	155,0
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	21546	18140
Оборот предприятий, млрд. руб.	38877,0	20138,8
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	801,6	390,1
Внеоборотные активы, млн. руб.	35522,4	29674,0
Оборотные активы, млн. руб.	56310,4	42939,5
Капитал и резервы, млн. руб.	25156,0	21250,8

Наибольшая доля приходится на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (37,3%), на втором месте оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами строительство (24,6%), на долю операций с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг приходится (21,7%), доля строительство составляет (12,1%), обрабатывающее производство составляет (8,9%) [52].

Развитие малого бизнеса обеспечивает существование конкурентного рыночного механизма и взаимосвязь крупного, среднего и мелкого производства. Именно поэтому малый бизнес является важной частью рыночной экономики. Тем самым большое значение имеет устойчивое развитие предпринимательства в России.

Малое предпринимательство занимает особую нишу на рынке, удовлетворяя локальный спрос или специфические потребности в специализированной продукции, бытовых, консультационных, организационных и культурных услугах, в том числе в инновационной сфере. Малый бизнес осваивает производство продукции непривлекательной для крупного или среднего бизнеса.

Также малое предпринимательство использует локальные (местные) рынки сырья, материалов, обеспечивает кооперацию между производствами на местном уровне и специализацию, что является важными факторами организации производства.

Малый бизнес играет большую роль в обеспечении занятости населения, не только обеспечивая новые рабочие места, но и создает условия для открытия нового дела, что также является важной составляющей экономических отношений, способствует появлению новых товаров (работ, услуг), создает конкурентную среду.

Экономика является фундаментом для обеспечения жизнедеятельности общества, а предприятия - это основное звено экономики. Таким образом, экономическая безопасность России во многом взаимосвязана с экономической безопасностью хозяйствующих субъектов.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации и насыщению местных рынков.

Нестабильность настоящей рыночной экономики (безработица, конъюнктурные колебания, кризисные явления, криминализация бизнеса,

конкурентная разведка) создают препятствия для устойчивого существования и развития предпринимательства.

Нивелированию таких явлений должно способствовать обеспечение экономической безопасности субъектов малого предпринимательства.

Несмотря на то, что для страны большое значение имеют «крупные» предприятия, все большее значение придается развитию малых предприятий. Сложность заключается в том, что малое предприятие определяется численностью персонала, но при этом даже малые предприятия, с численностью менее 100 человек могут быть оснащены высокотехнологичным оборудованием, использовать высокие технологии и производить инновационную продукцию. Большая часть малых предприятий является обрабатывающими и заготовительными, обеспечивают логистическое взаимодействие и импортозамещение.

Существенная роль малого предпринимательства определяется тем, что в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта.

Вместе с тем российский малый бизнес отличается высокой «теневизацией». По разным оценкам, от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства укрывается от налогообложения. Поэтому можно сделать вывод, что часть необходимых ресурсов не задействована в решении государственных задач, не в полной мере обеспечиваются вливания в бюджеты всех уровней в виде налоговых поступлений, тем самым повышается криминализация экономики, что подрывает экономическую безопасность страны изнутри [50].

Значимой угрозой национальной и экономической безопасности России является экспортносырьевая модель национальной экономики, которая привела к низкой конкурентоспособности почти всех отраслей российской экономики на мировых рынках. Также подрывают состояние экономики неравномерное

развитие регионов; высокий уровень безработицы; слабая устойчивость финансовой системы; сохранение условий для криминализации хозяйственно-финансовых отношений; высокий уровень незаконной миграции.

Стабильное развитие и выход из кризиса возможно с развитием инновационной экономики, в ее основе лежит создание наукоемких нововведений.

Малый бизнес отличается высокой гибкостью и оперативностью принятия управленческих решений, предприниматели склонны рисковать и быстро реагировать на конъюнктурные изменения рынка. Малые предприятия легче и быстрее совершают технические и технологические прорывы, чем крупные предприятия, которым сложнее перестроиться, а внедрение достижений научно-технического прогресса у них сопряжены со значительными инвестициями. В этой связи малые предприятия эффективнее могут вносить вклад в инновационный процесс и производить технологическое обновление производства.

То же относится и к расширению, обновлению и диверсификации ассортимента выпускаемой продукции. Малым предприятиям зачастую проще, чем крупным предприятиям освоить производство новой продукции. Вместе с тем крупные предприятия, осваивая новые виды деятельности или производство новой продукции, предпочитают начальные стадии нововведений отдавать на откуп малым и средним предприятиям, которые быстрее реагируют на открывающиеся новые технологические возможности.

В этой связи развитие малого предпринимательства является стратегически важным направлением обеспечения экономической безопасности государства. Поддержка и развитие малого предпринимательства должно способствовать тому, что оно станет высокотехнологичным, высокопроизводительным, а также социальным фундаментом экономики. В свою очередь достижение такого уровня малого бизнеса станет одним из основных факторов политической стабильности общества и государства.

Как показывает мировая практика, субъекты малого предпринимательства способны успешно функционировать только при условии поддержки со стороны государства. Таким образом, необходимо, чтобы органы государственной власти и местное управление формировали и реализовывали экономическую политику, направленную на поддержку малых предприятий.

В настоящее время возможности малого бизнеса России ограничены. Недостаточно развитый механизм государственной поддержки, нестабильные экономические условия, труднодоступные источники финансирования инвестиционных вложений, налогообложение отрицательно сказываются на состоянии малого бизнеса. При этом деятельность малого предпринимательства тесно связана с местными органами власти, сталкивается с излишней бюрократизацией на местах и криминальным влиянием.

В этой связи выходит на первое место зависимость стабильного и эффективного функционирования предпринимательства от обеспечения его экономической безопасности.

1.2 Экономическая безопасность малого бизнеса

Концепция экономической безопасности малого бизнеса базируется на: обеспечении условий сохранения коммерческой тайны и других секретов предприятия; достижении целей предприятия; благоприятное состояние экономики в целом; обеспечение устойчивого развития производства; финансовой независимости; устойчивые конкурентные преимущества.

В этой связи экономическая безопасность малого бизнеса – это система, обеспечивающая конкурентные преимущества предприятия посредством эффективного использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, инвестиционных) на основе изучения всесторонней информации, формируемой в комплексной учетно-информационной системе [23].

Целью обеспечения экономической безопасности малого бизнеса является добиться такого состояния развития предприятия, когда все корпоративные ресурсы используются как можно более эффективно для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия как в настоящее время, так и в будущем.

К числу задач системы экономической безопасности любой коммерческой структуры, в частности предприятий малого бизнеса можно отнести:

- защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;
- сбор, анализ, оценка и прогноз рынков и экономической обстановки;
- изучение потребителей, поставщиков, конкурентов, партнеров, а также кандидатов на рабочие места предприятия;
- своевременное выявление внешних угроз экономической безопасности предприятия;
- предотвращение проникновения на предприятия структур экономической разведки конкурентов, криминальных структур и отдельных лиц с целью противоправных действий;
- выявление, предупреждение, пресечение противоправной деятельности со стороны сотрудников предприятия;
- обеспечение сохранности материальных ценностей и коммерческой тайны предприятия;
- сбор необходимой информации для принятия наиболее эффективных управленческих решений;
- формирование благоприятного имиджа компании, способствующего реализации экономических планов предприятия и уставных целей;
- контроль за эффективностью функционирования системы безопасности предприятия, совершенствование ее элементов [23].

Система экономической безопасности предприятия основывается на следующих принципах:

1. Научность. Все управленческие решения и действия должны осуществляться с использованием современных научных методов и подходов.

2. Единоначалие и коллегиальность. Вышестоящий руководитель пользуется правом единоличного решения вопросов, входящих в его компетенцию с учетом мнения руководителей разных уровней.

3. Системность и комплексность. Необходимо использовать все элементы системы экономической безопасности, применяя методы системного анализа в каждом управленческом решении, а также всестороннее охватывать управляемую систему.

4. Оптимальное сочетание централизации и децентрализации. Подразумевает оптимальное делегирование полномочий при принятии управленческих решений.

5. Плановость. Разработка и внедрение основных направлений и пропорций службы экономической безопасности, вся деятельность должна планироваться, а также деятельность каждого подразделения и каждого сотрудника.

6. Сочетание прав, обязанностей и ответственности. Выполнение возложенных обязанностей на сотрудников службы экономической безопасности, с наделением их правами и ответственности за качество их выполнения.

7. Информационная оснащенность. Интеграция бухгалтерского, финансового, управленческого, налогового учета, внутреннего контроля и аудита в единую информационную систему, обеспечивающую подготовку и принятие управленческих решений, способствующих повышению экономической безопасности предприятия [23].

Объектом экономической безопасности малого бизнеса выступает все то, на что направлены усилия по обеспечению его безопасности.

Объектом экономической безопасности предприятия является вся ее экономическая система, в частности ее элементы: виды деятельности предприятия: производство, сбыт, логистика, маркетинг, инвестиции и др.);

имущество и корпоративные ресурсы предприятия; нематериальные активы; персонал фирмы; связи с поставщиками, клиентами, партнерами, с государственными учреждениями.

Субъектами безопасности предприятия выступают подразделения, службы, сотрудники, непосредственно занятые обеспечением безопасности бизнеса.

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:

$$K_{изм} = \frac{ОП_{кп}}{ОП_{нп}}, \quad (1.1)$$

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:

$$P_{np-жс} = \frac{\Pi_{np}}{BP} * 100, \quad (1.2)$$

где Π_{np} – прибыль от продаж, BP – выручка.

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

$$P_u = \frac{\Pi_{дно}}{ИК} * 100, \quad (1.3)$$

где $\Pi_{дно}$ – 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:

$$P_{ск} = \frac{\Pi_ч}{СК_{ср}} * 100, \quad (1.4)$$

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:

$$P_k = \frac{\Pi_{дно}}{ВБ_{ср}} * 100, \quad (1.5)$$

где $\Pi_{дно}$ – 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 [23].

В таблице 1.2 представлены критерии и их критические значения.

Таблица 1.2 – 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	
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 1.3.

Таблица 1.3 - 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 50 баллов	29.9-20 49.9-35 баллов	19.9-10 34.9-20 баллов	9.9-1 19.9-5 баллов	менее 1 0 баллов
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:

$$K_z = \frac{C_p}{C_{np}} * 100\%, \quad (1.6)$$

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:

$$\Phi_o = \frac{BP}{C_{cp}}, \quad (1.7)$$

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:

$$П = \frac{ВР}{Ч}, \quad (1.8)$$

где ВР – 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:

$$ФРВ = ЧР * Д * П \quad (1.9)$$

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:

$$\Delta ФРВ_{чр} = (ЧР_1 - ЧР_0) * Д_0 * П_0, \quad (1.10)$$

где $\Delta ФРВ_{чр}$ - 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:

$$\Delta\text{ФРВ}_д = \text{ЧР}_1 * (\text{Д}_1 - \text{Д}_0) * \text{П}_0, \quad (1.11)$$

где $\Delta\text{ФРВ}_д$ - 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:

$$\Delta\text{ФРВ}_п = \text{ЧР}_1 * \text{Д}_1 - (\text{П}_1 - \text{П}_0), \quad (1.12)$$

где $\Delta\text{ФРВ}_п$ - 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 и коэффициент устойчивости экономического состояния предприятия:

$$ЧГП = ЧПо + АВ, \quad (1.13)$$

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:

$$K_{об} = \frac{\Delta PK + \Delta НРП}{ВК}, \quad (1.14)$$

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

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

ВК – 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 Государственная поддержка малого бизнеса как фактор обеспечения его экономической безопасности

Целью государственной поддержки является создание оптимальных экономических, организационных, правовых, инфраструктурных условий для ведения предпринимательской деятельности, то есть для формирования положительной предпринимательской среды.

Система государственной поддержки малого бизнеса представляет собой совокупность механизмов и инструментов государственного управления, к которым относится нормативно-правовое, административное, экономическое регулирование.

Наиболее важным инструментом государства, при помощи которого оно регулирует деятельность малого предпринимательства, является издание правовых актов. Они имеются на всех трех уровнях управления: федеральном, региональном и местном.

К функциям инфраструктуры господдержки относятся, как представляется, оказание материально-технической, информационной, технологической, консультационной, маркетинговой, кадровой, образовательной и финансовой поддержки.

Финансовая поддержка включает субсидирование, предоставление грантов, налоговые льготы, создание фондов развития предпринимательства.

В связи с развитием экономики России от сырьевой к инновационной модели согласно Федеральному закону от 31.12.2014 N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» стимулирование деятельности в сфере

промышленности осуществляется путем предоставления ее субъектам финансовой, информационно-консультационной поддержки, поддержки осуществляемой ими научно-технической деятельности и инновационной деятельности в сфере промышленности, поддержки развития их кадрового потенциала, осуществляемой ими внешнеэкономической деятельности, предоставления государственных и муниципальных преференций, иных мер поддержки, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации, уставами муниципальных образований [51].

Финансовая поддержка субъектов деятельности предоставляется в формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации, с учетом особенностей, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, и с учетом состояния отдельных отраслей промышленности.

Установлены следующие особенности предоставления субсидий:

1) использование конкурсных механизмов предоставления субсидий с включением в число критериев отбора их получателей показателей эффективности использования субсидий;

2) установление штрафов в сумме, эквивалентной предоставляемой субсидии, при недостижении субъектом деятельности в сфере промышленности - получателем субсидии показателей эффективности, установленных при ее предоставлении;

3) предоставление субсидий на финансирование создания или модернизации промышленной инфраструктуры, в том числе с использованием наилучших доступных технологий, а также на освоение производства промышленной продукции;

4) иные особенности предоставления субсидий в соответствии с законодательством Российской Федерации [51].

Финансовая поддержка может предоставляться хозяйствующим субъектам в форме налоговых льгот в соответствии с законодательством о налогах и сборах, в том числе тем из указанных субъектов, которые реализуют инвестиционные проекты, включенные в перечень, предусмотренный данным Федеральным законом.

Направления стимулирования развития бизнеса в сфере информационной поддержки представляет собой доступ в ГИС «Промышленность», каталоги, справочники, информационные ресурсы, выставки, ярмарки, конференции, размещение информационно-рекламных материалов.

Поддержка научно-технической деятельности и инноваций: размещение госзаказа на НИОКР, субсидирование НИОКР, инновации в госкомпаниях, стимулирование спроса на инновации, поддержка инжиниринга, стимулирование внедрения инноваций.

Поддержка развития кадрового потенциала: поддержка дообразования, учебное и педагогическое обеспечение, поддержка образовательных программ.

Поддержка внешнеэкономической деятельности: содействие в продвижении на иностранных рынках, финансовая и имущественная поддержка, страхование рисков, гарантии.

Потребности бизнеса в государственной поддержке зависят от масштабов и стадии развития производства. В части малый бизнес нуждается в обеспечении венчурного финансирования; обеспечении условий для создания новых продуктов; предоставлении инфраструктуры; предоставлении средств для реализации инвестиционных проектов; поддержке проектов по расширению производства.

За поддержкой можно обратиться как к органам власти, так и к государственным институтам развития.

Поддержка со стороны Российской Федерации:

- Субсидирование процентных ставок по кредитам.
- Субсидирование затрат на пополнение оборотных средств.
- Субсидирование и поддержка НИОКР.
- Субсидирование капитальных затрат, бюджетные инвестиции.
- Государственные гарантии.
- Целевые инструменты в рамках госпрограмм.
- Преференции в сфере государственных закупок.
- Специальные инвестиционные контракты.
- Поддержка внешнеэкономической деятельности.
- Информационная поддержка.

Институты развития федерального уровня:

- Предоставление прямого финансирования (невозвратного, венчурного или долгового).
- Информационная поддержка.

Поддержка со стороны субъектов Российской Федерации:

- Предоставление прямого финансирования, невозвратного, венчурного или долгового.
- Бюджетные инвестиции.
- Субсидии разных видов.
- Государственные гарантии.
- Создание и поддержка промышленной инфраструктуры.
- Информационная поддержка.

Основными инструмента государственной поддержки малого бизнеса являются:

- Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» (Минэкономразвития России) [7].

- Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» в составе государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» (ПП РФ от 15.04.2014 № 316) [51].

- Федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства. Предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для дальнейшей поддержки предприятий осуществляется в соответствии с правилами установленными Правительством РФ (ПП РФ от 30 декабря 2014 г. № 1605) [9].

Меры поддержки со стороны субъектов Российской Федерации (Органы исполнительной власти субъектов РФ):

- Налоговые льготы для промышленных предприятий.
- Предоставление инвестиционных налоговых кредитов.
- Субсидирование затрат и обеспечение льготного кредитования.
- Имущественная поддержка промышленных предприятий, в том числе предоставление земли и недвижимости.
- Обеспечение инфраструктуры промышленной деятельности, включая формирование и эксплуатацию индустриальных парков. Социальное обеспечение работников промышленности.

Государственная поддержка малого бизнеса осуществляется в рамках специальных программ, направленных на их развитие. В регионах действуют программы по финансовой поддержке малого бизнеса. На муниципальном уровне организованы фонды поддержки малого предпринимательства. В рамках данных программ предприниматели могут претендовать на получение займов, кредитов по льготным ставкам или гарантию по кредиту, субсидий на поддержку малого бизнеса или возмещение затрат.

Объём субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов российской федерации) на конец 2019 г. составил 11124625 тыс. руб. [52].

Представители малого и среднего бизнеса имеют возможность получить информационно-консультационную и имущественную государственную поддержку. Активно открываются бизнес-инкубаторы (таблица 1.4).

Таблица 1.4 - Деятельность бизнес-инкубаторов, созданных в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых министерством экономического развития российской федерации

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Количество бизнес-инкубаторов, единиц	130	141	145
Общая площадь бизнес-инкубаторов, м ²	254780,5	303983,1	431279,7
Количество субъектов малого предпринимательства - резидентов бизнес-инкубатора, единиц	2200	2299	2179
Общее количество работников субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, человек	6789	9619	10234

Учитывая опыт развитых стран, осуществляется предоставление доступа малого бизнеса к государственным закупкам.

В 2017 году введено право на применение двухлетних «налоговых каникул» по упрощенной системе налогообложения получили предприниматели в сфере бытовых услуг. Данная мера направлена на стимулирование предпринимательской активности населения в этих сферах деятельности. Более эффективно «налоговые каникулы» будут работать при комплексном подходе к налогоплательщику при помощи информационной составляющей, финансовой составляющей в рамках доступности денежных средств и многих других факторов. Введение сферы бытовых услуг в перечень отраслей, в отношении которых возможно применение «налоговых каникул», направлено на увеличение числа занятых в малом бизнесе, а также - в перспективе - на увеличение налоговых поступлений в бюджеты субъектов РФ.

Также субъектам РФ предоставили право снижать ставку налога по упрощенной системе налогообложения с объектом налогообложения «доходы», с 6 до 1 процента в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов деятельности.

Организации, имеющие представительства, с 2017 года получили право использования упрощенной системы налогообложения с целью расширения

бизнеса, а также к увеличению числа занятых в малом бизнесе. Но данная мера не распространяется на организации, имеющие филиалы.

С 2018 года возросли лимиты по доходам и стоимости основных средств для применения упрощенной системы налогообложения с целью увеличения числа предпринимателей, применяющих данную налоговую систему, что, в свою очередь, приведет к росту налоговых доходов от УСН.

В 2015 году был создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства - акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Данная структурная единица отвечает за осуществление государственной поддержкой малого и среднего предпринимательства: оказание финансовой, юридической, методологической поддержки, привлечение денежных средств в целях поддержки малого и среднего предпринимательства, обеспечение проведения различных мероприятий по поддержке, разрабатывает и совершенствует меры поддержки и др.

Федеральной налоговой службой РФ сформирован единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, содержащий сведения о категориях субъектов малого и среднего предпринимательства, видах их деятельности, видах производимой продукции, действующих лицензиях с целью оперативного получения информации о малых предприятиях [52].

Успешная реализация данных мер государственной поддержки малого предпринимательства позволит эффективно развивать сектор малого предпринимательства, что в свою очередь позволит достигнуть стабильного экономического роста, увеличить конкурентоспособность отечественной экономики и улучшить качество жизни населения.

1.4 Государственная поддержка малого бизнеса в период пандемии 2020 г.

Помощь наиболее пострадавшим отраслям

Для оказания первоочередной поддержки бизнесу был выделен список сфер деятельности, которые наиболее пострадали в тяжелой эпидемиологической ситуации, – сейчас это 11 сфер. Туда вошли организации, которые ведут деятельность в сфере культуры, спорта, дополнительного образования, туризма, гостиничного бизнеса и пр. С полным перечнем можно ознакомиться здесь (пункт 2). Если ваша сфера деятельности попала в этот список, значит, вы получите поддержку от государства в первую очередь.

Налоговые каникулы

Вводится отсрочка по уплате всех налогов, кроме НДС и НДФЛ. Пока отсрочку дают не всем – ее могут получить только организации и ИП, работающие в наиболее пострадавших от коронавируса отраслях, которые зафиксированы в списке. Для субъектов МСП, включенных в реестр, каникулы продлятся шесть месяцев, для всех остальных компаний, работающих в перечисленных сферах, – три месяца.

Для МСП вводится отсрочка по уплате налога на прибыль и ЕСХН до 30 сентября, по УСН – до 30 сентября для компаний и 30 октября для ИП, срок авансовых платежей по транспортному, земельному налогам и налогу на имущество за 1-й квартал переносится на 30 октября, за 2-й квартал – на 30 декабря.

Чтобы получить отсрочку, необходимо обратиться в налоговые органы по месту учета, порядок процедуры уточняется.

Если задолженность уже образовалась, ФНС до 1 мая не будет применять меры взыскания в отношении субъектов МСП из пострадавших от эпидемии сфер. Не будут приостанавливаться операции по счетам субъектов МСП для обеспечения взыскания задолженности [51]..

Кредитные каникулы

Данная мера также касается субъектов МСП, которые входят в список наиболее пострадавших от коронавируса. Ее суть заключается в том, что предприниматели могут в течение шести месяцев не платить две трети процентов по уже выданным кредитам, а также получить отсрочку на уплату платежей по основному долгу. Оставшиеся 33% суммы процентов заемщик может погашать в соответствии с обычным графиком или включить в основной долг с выплатой после окончания периода отсрочки.

Есть дополнительные условия получения отсрочки: необходимо доказать, что доходы за предшествующий месяц снизились по сравнению со среднемесячными доходами за прошлый год на 30% или более. На предоставление подтверждающих документов отводится 90 дней.

Кредитные каникулы продлятся с 1 апреля по 1 октября 2020 года. Для их предоставления необходимо обратиться в банк, который выдал кредит. Посещать банк не обязательно – достаточно позвонить.

Мораторий на банкротство по инициативе кредиторов

Приостанавливается прием заявлений о банкротстве должника со стороны кредиторов. Также суды приостанавливают и производства по принятым делам, по которым процедура банкротства еще не начата. С должника снимается обязанность обращаться в суд при наличии признаков банкротства, но сохраняется право это сделать.

Должник не сможет выплачивать дивиденды, производить зачет встречных требований, если это приведет к нарушению очередности удовлетворения требований кредиторов.

А все сделки предприятия, не касающиеся его обычной хозяйственной деятельности, будут считаться ничтожными, если в течение 3 месяцев после окончания моратория процедура банкротства все-таки будет инициирована.

Эта мера распространяется на организации и ИП, включённые в перечень наиболее пострадавших отраслей экономики, а также на организации, включенные в перечень системообразующих и стратегических.

ФНС России разработала специальный сервис, с помощью которого можно узнать, относится ли налогоплательщик к числу лиц, в отношении которых введён мораторий на банкротство по заявлению кредиторов.

Мораторий на проверки бизнеса

Приостанавливается проведение выездных проверок субъектов малого и среднего предпринимательства. Автоматически на полгода продлеваются все лицензии и разрешения. Отменяются практически все проверки: выездные проверки, начатые ранее, выездные налоговые проверки, проверки онлайн-касс, контрольные соблюдения требований валютного законодательства. Остаются только внеплановые проверки, основанием для которых является причинение вреда жизни, здоровью граждан, возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Данная мера вводится до 31 декабря 2020 года и распространяется на всех налогоплательщиков [51].

Беспроцентные кредиты на зарплату

Малые и микропредприятия могут взять в банке беспроцентный кредит на шесть месяцев для выплаты зарплаты сотрудникам.

Компания должна быть включена в реестр МСП, вести деятельность не менее 1 года. Необходимо, чтобы предприятие не находилось под процедурой банкротства, а его владельцы хотя бы раз уплачивали налоги. Обязательным условием является сохранение численности сотрудников на весь период кредитования или сокращение персонала не более чем на 10% в месяц.

Максимальный размер кредита определяется как число сотрудников \times МРОТ \times 6 месяцев.

Первыми такие кредиты начали выдавать Сбербанк и ВТБ. С 8 апреля выдачу малому бизнесу кредитов на зарплаты под 0% годовых начинают также МСП Банк, Промсвязьбанк, Газпромбанк, Альфа-Банк, "Открытие". В настоящее время Минэкономразвития проводит дополнительный отбор банков на получение субсидии.

Деньги необходимо вернуть по окончании кредитного договора или с 1 октября 2020 года – в соответствии с графиком. Банки также могут предложить продлить срок кредитования – но уже под 4%. Это льготная ставка, которую Банк России предоставляет на эти цели коммерческим банкам. Общий объем этой программы – 150 млрд рублей. Она рассчитана на охват 1,5 млн занятых.

Снижение и отсрочка страховых взносов

Для всех организаций и ИП, внесенных в реестр субъектов МСП, совокупный объем страховых взносов снижается с 30% до 15%. Ставка взносов в ПФР составит 10%, в ФОМС – 5%. Взносы в ФСС (по нетрудоспособности и материнству) не уплачиваются. Это касается зарплат, которые превышают МРОТ [51].

Это долгосрочная мера, призванная стимулировать рост зарплат в малом и среднем бизнесе и развитие предприятий, она продолжит действовать и после окончания пандемии.

Отсрочку по уплате страховых взносов могут получить микропредприятия, включенные в реестр МСП и попавшие в список сфер, наиболее пострадавших от пандемии. Для таких предприятий срок уплаты страховых взносов с зарплат сотрудников за март – май 2020 года перенесут на шесть месяцев, за июнь – июль – на четыре, то есть крайний срок уплаты по ним придется на ноябрь. Индивидуальным предпринимателям, уплачивающим взносы в размере 1% с дохода свыше 300 000 рублей, также перенесут срок их перечисления с июля на ноябрь.

Отсрочка арендных платежей

Предпринимателям не придется платить за аренду сейчас. Они смогут это сделать в 2021 году или позже (сроки обговариваются при обращении).

Отсрочка адресована бизнесу, арендующему помещения, находящиеся в федеральной, муниципальной собственности, а также арендаторам

коммерческой недвижимости. Это касается помещений, земельных участков, объектов капитального строительства.

Росимущество после обращения предпринимателей заключает с ними дополнительное соглашение, которое предусматривает перенос выплат.

Правительство пообещало предоставить отсрочку по арендным платежам и арендаторам коммерческого имущества – ее предполагается привязать к фактическим доходам предпринимателей. Арендодатели взамен смогут получить скидку по налогу на имущество. Как именно будет работать эта схема, власти должны определить в ближайшее время.

Помощь экспортерам

Для экспортеров организованы консультации. Например, представители Минпромторга и ведущие эксперты по трансграничной торговле и цифровым технологиям консультируют экспортеров, как перевести бизнес-процессы в онлайн. В консультационный совет по цифровой трансформации бизнеса вошли представители Alibaba, Wildberries, Yandex, "Почты России" и других компаний.

На ресурсе РЭЦ также размещены рекомендации по ведению экспортного бизнеса в период эпидемии коронавируса [51].

Снятие торговых барьеров

Временно отменяются ограничения на движение в городе грузового транспорта, приостанавливается весовой контроль транспорта, доставляющего продукты питания и товары первой необходимости. Также вводится нулевая ставка ввозной пошлины на лекарственные средства, медицинские изделия и ряд других товаров, безрецептурную продажу лекарств аптечными сетями онлайн.

Бизнес переходит в онлайн

В регионах открываются горячие линии для поддержки предпринимателей, проводятся онлайн-консультации и обучение. Например, в Волгоградской области первый обучающий вебинар по управлению в бизнесе прошел 24 марта, его участниками стали около сотни действующих и начинающих предпринимателей.

Дополнительные меры поддержки бизнеса

Как отмечает Максим Решетников, "на сегодняшний момент ни один пакет мер не может быть признан достаточным, потому что ситуация очень быстро развивается". Министерство экономического развития получает предложения от предпринимательского сообщества, на основе которых разрабатываются дополнительные меры, которые будут предлагаться к реализации. Например, в Правительство РФ было отправлено совместное письмо от "ОПОРЫ РОССИИ", ТПП РФ, РСПП и "Деловой России".

Сертификаты о форс-мажоре в условиях пандемии

Торгово-промышленная палата и ее региональные подразделения (ТПП) начали бесплатно выдавать сертификаты о форс-мажоре в соответствии с условиями внешнеторговых сделок и международных договоров. К обстоятельствам непреодолимой силы относится не само распространение коронавируса, а принимаемые властями меры, из-за которых отечественная компания не может исполнить контракт. Такие обстоятельства тоже могут быть признаны форс-мажором. В этом случае необходимо вести переговоры с контрагентами по изменению условий заключенных договоров [51].

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ФЕНКИС-АВТО»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «Феникс – Авто» - предприятие, специализирующееся на производстве комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств.

ООО зарегистрирована по адресу 456304, Челябинская обл., г. Миасс, ул. Чкалова, д. 30, 456304.

Директор организации Общество с ограниченной ответственностью «Феникс-Авто» Иванов Сергей Николаевич.

Основным видом деятельности компании является Производство комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств. Также Феникс-Авто, ООО работает еще по 2 направлениям.

Размер уставного капитала 30 000 руб.

Общество с ограниченной ответственностью «Феникс-Авто» присвоен ИНН 7415035130, КПП 741501001, ОГРН 1027400884312, ОКПО 56405513.

Статус: малое предприятие.

Среднесписочная численность на конец 2019 г. - 22 сотрудника.

2.2 Организационная структура предприятия

Организационная структура ООО «Феникс-Авто» представлена на рисунке 2.1.

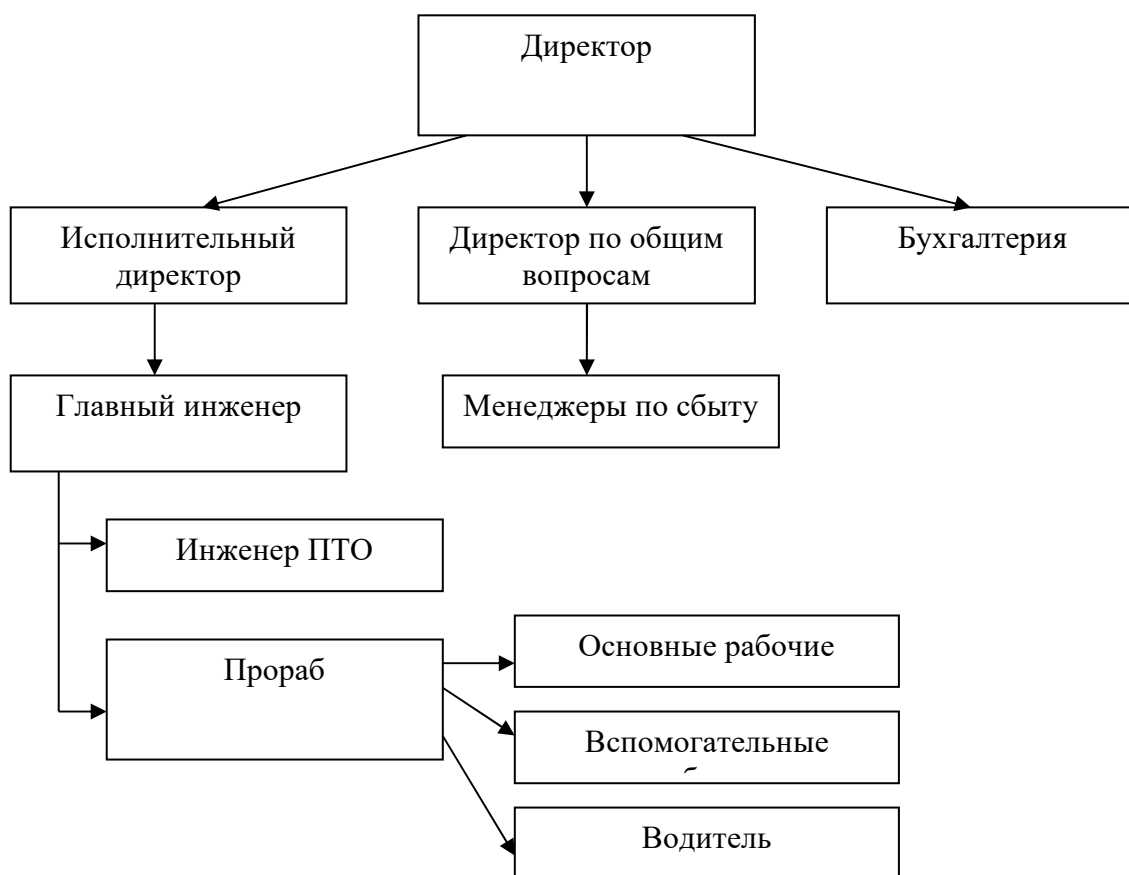


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Феникс-Авто»

В организации существует несколько уровней управления:

Высший – директор.

Средний – заместители директора: исполнительный директор по производству и контролю над качеством продукции, по снабжению предприятия ресурсами, начальник службы маркетинга (директор по общим вопросам), а также главный бухгалтер.

Низший – начальники производственных структур и отделов.

В подчинении заместителя по производству и контролю за качеством (исполнительный директор) находится: главный инженер.

В подчинении Директора по общим вопросам находятся менеджеры по сбыту продукции.

В организации один бухгалтер.

В свою очередь, в непосредственном подчинении у директора находятся все представители вышеуказанных уровней руководства.

Можно сделать вывод, что организационная структура представляет собой бюрократическую (иерархическую) структуру и характеризуется линейно – функциональными связями между работниками аппарата управления.

Основу организационной структуры составляет «шахтный» принцип построения. Каждая подсистема (блок) имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности и включает в себя службы, функции которых непосредственно связаны с деятельностью конкретного подразделения. Результаты каждого подразделения оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач.

Стратегическая цель предприятия – сохранение долгосрочной конкурентоспособности на рынке производства и реализации автозапчастей.

Задачи, стоящие перед предприятием заключаются в следующем:

- обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предприятия;

- обеспечение наиболее эффективного использования производственных мощностей;

- наиболее полное удовлетворение спроса новой и существующей продукцией;

- обеспечение максимизации прибыли предприятия при предусматриваемом уровне финансового риска, за счет эффективного управления активами предприятия;

- обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития, за счет высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности.

2.3 Продукция предприятия

В настоящее время в ООО «Феникс-Авто» производится следующую продукцию:

– сайлентблок ГАЗ-3302, ГАЗель Next подвески;



Рисунок 2.2 – Сайлентблок ГАЗ-3302

– Корпус поворотного кулака Соболь 4x4 правый 23107-2304044;



Рисунок 2.3 – Корпус поворотного кулака Соболь 4x4 правый 23107-2304044

– Рессоры передние ГАЗ 1042912466;



Рисунок 2.4 – Рессоры передние ГАЗ 1042912466

– Вал карданный рулевой Газель, Соболь под ГУР 330242-3401042



Рисунок 2.5 – Вал карданный рулевой Газель

Предприятие имеет следующие сертификаты: сертификат СМК, Сертификат Штрих-кодов, сертификат соответствия на продукцию, сертификат группы ГАЗ.

2.4 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Анализ финансово-хозяйственной деятельности целесообразно начать с анализа финансовых результатов – показателей прибыли.

Таблица 2.1 – Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс.руб.	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2019 г.
1 Балансовая прибыль	880	1 720	656	95	-62
2 Прибыль от продаж	1 023	1 953	916	91	-53
3 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	-67	-134	-159	100	0
5 Разница между прочими доходами и расходами	-76	-99	-101	30	0
6 Чистая прибыль	1 433	1 512	525	6	-65

В 2018 году по сравнению с 2017 годом балансовая прибыль увеличилась на 35,9 тыс. руб. В 2019 году по сравнению с 2018 годом балансовая прибыль снижается на 33,9 тыс. руб. В 2018 году прибыль от продаж увеличилась на 35,8 тыс. руб. В 2019 г. снижение прибыли составило 33,9 тыс. руб. Чистая прибыль выросла в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 35,9 тыс. руб., а в 2019 году прибыль снизилась на 33,9 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом.

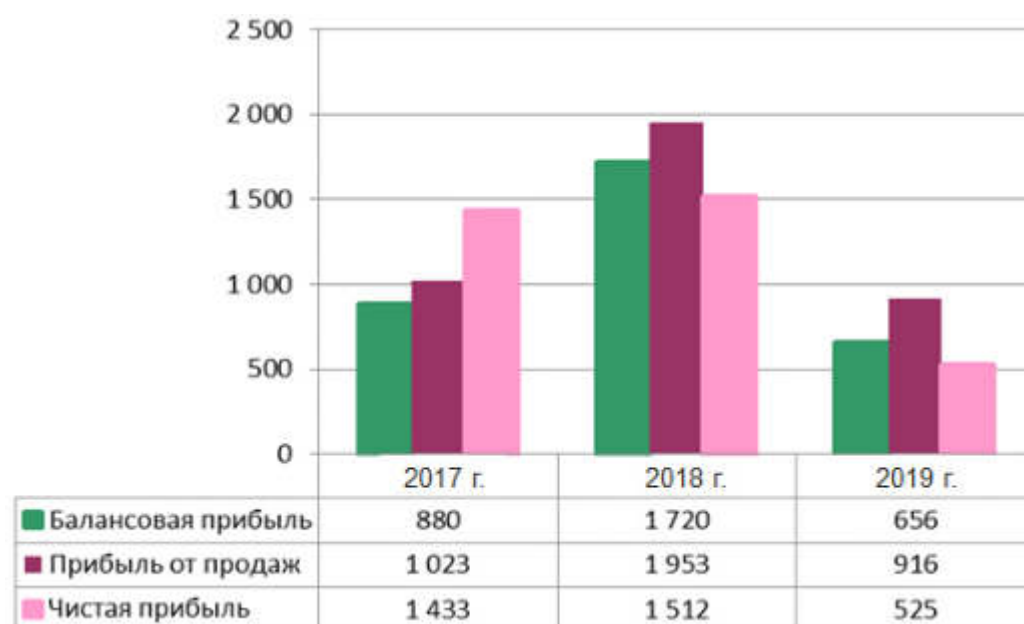


Рисунок 2.6 – Показатели прибыли за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Таблица 2.2 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс. руб.	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	26 149	35 613	40 003	9 464	4 390
2 Себестоимость	24 196	33 488	39 087	9 292	5 599
3 Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
4 Управленческие расходы	0	0	0	0	0
5 Полная себестоимость	24 196	33 488	39 087	9 292	5 599
6 Прибыль от реализации продукции	1 953	2 125	916	172	-1 209

В 2018 году выручка выросла по сравнению с 2017 годом на 8 342 тыс. руб., а в 2019 году по сравнению с 2018 годом выручка увеличивается на 4 810 тыс. руб. Себестоимость в составе выручки от реализации в 2018 году выше, чем в предыдущем периоде на 7 801 тыс. руб., а в 2019 году по сравнению с отчетным 2018 годом себестоимость увеличилась на 5 500 тыс. руб.

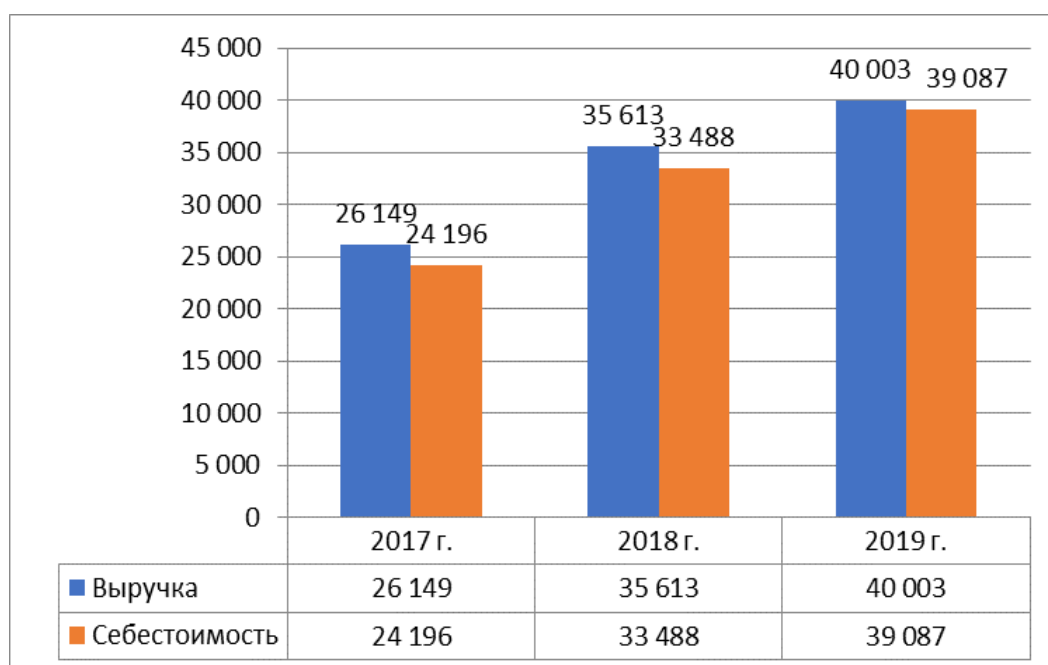


Рисунок 2.7 – Выручка и себестоимость за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Значение	
	2017-2018 гг.	2018-2019 гг.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	172	-1 209
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,36	1,12
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	750	355
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,38	1,17
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 = P_0 * (K_1 - K_2)$	-43	-93
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3 = - Q_1(S_1/Q_1 - S_0/Q_0)$	-535	-1 471
7 Проверка: $dP = dP_1 + dP_2 + dP_3$	172	-1 209

В 2018 г. прибыль увеличилась по сравнению с 2017 годом на 540 тыс. руб. За счет увеличения объема продаж прибыль увеличилась 527 тыс.руб., за счет изменения структуры – увеличилась на 1 тыс.руб., изменение удельных затрат увеличило прибыль на 13 тыс.руб.

В 2019 г. прибыль снизилась на 694 тыс. руб. по сравнению с 2018 г. За счет изменения объема продаж прибыль увеличилась на 374 тыс. руб., за счет изменения структуры прибыль снизилась на 68 тыс. руб., изменение удельных затрат снизило прибыль на 1 000 тыс. руб.

Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				2018-2017 гг.	2019-2018 гг.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 023,0	1 953,0	916,0	930,0	-1 037,0
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 810,0	1 892,0	656,0	82,0	-1 236,0
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	1 433,0	1 512,0	525,0	79,0	-987,0
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	7 504,0	8 650,5	-18 470,0	1 146,5
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	20,0	116,0	176,5	96,0	60,5

Окончание таблицы 2.4

6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 596,5	3 949,0	4 971,5	2 352,5	1 022,5
7 Рентабельность продаж, %	3,9	5,5	2,3	1,6	-3,2
8 Рентабельность всего капитала, %	7,0	25,2	7,6	18,2	-17,6
9 Рентабельность основных средств, %	0,0	1 683,6	519,0	1 683,6	-1 164,6
10 Рентабельность собственного капитала, %	89,8	38,3	10,6	-51,5	-27,7
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	89,8	38,3	10,6	-51,5	-27,7

Показатели рентабельности на протяжении всего рассматриваемого периода снижаются, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия (рисунок 2.8).

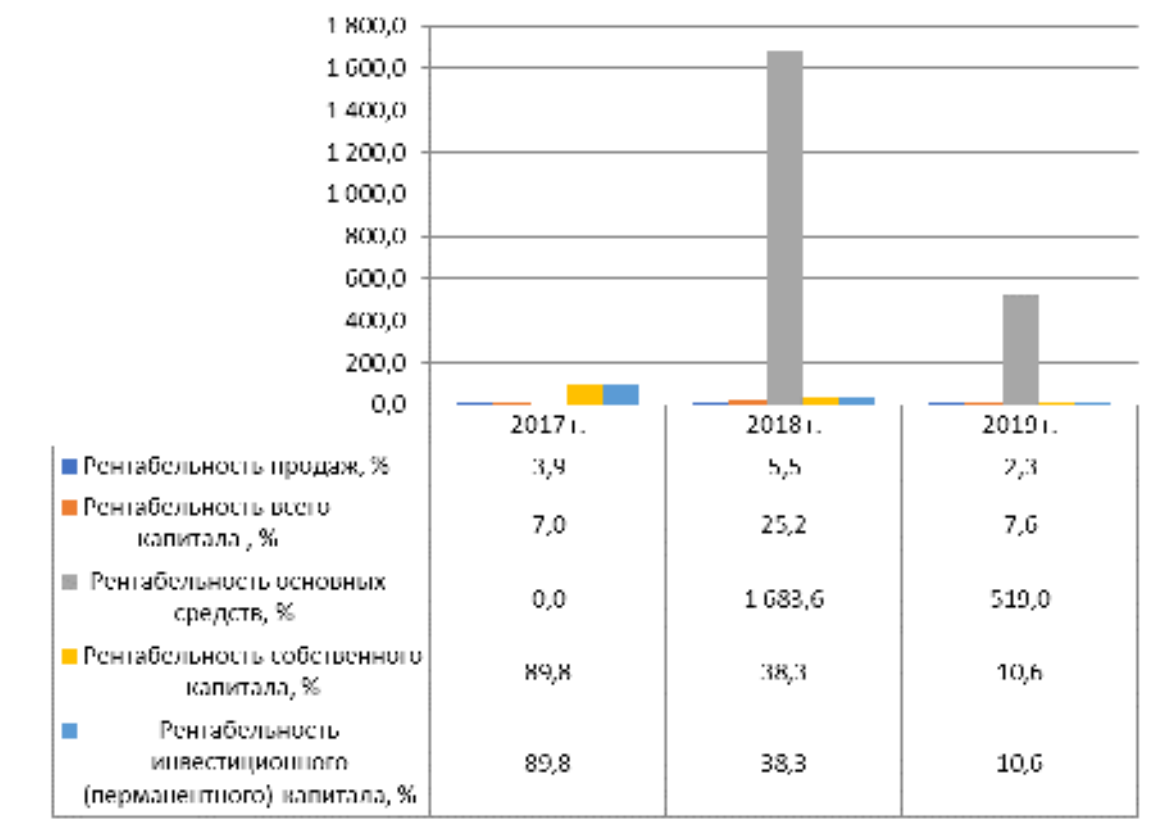


Рисунок 2.8 – Показатели рентабельности за 2017 -2019 гг., %

Анализ деловой активности представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели деловой активности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				31.12.18-31.12.17	31.12.19-31.12.18
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	26 149,0	35 613,0	40 003,0	9 464,0	4 390,0
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	7 504,0	8 650,5	-18 470,0	1 146,5
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	20,0	116,0	176,5	96,0	60,5
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	7 361,0	7 415,0	9 533,0	54,0	2 118,0
5 Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	1 091,0	2 679,5	5 614,5	1 588,5	2 935,0
6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	6 270,0	5 137,0	4 316,5	-1 133,0	-820,5
7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	3 205,0	2 647,0	2 058,5	-558,0	-588,5
8 Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	1 596,5	3 949,0	4 971,5	2 352,5	1 022,5
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,0	4,7	4,6	3,7	-0,1
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,6	4,8	4,2	1,3	-0,6
11 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	24,0	13,3	7,1	-10,7	-6,2

Окончание таблицы 2.5

12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,2	6,9	9,3	2,8	2,3
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	87,5	52,6	39,5	-34,9	-13,2
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,2	13,5	19,4	5,3	6,0
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	44,7	27,1	18,8	-17,6	-8,3

Оборачиваемость всего капитала на протяжении всего рассматриваемого периода снижается. Аналогичная тенденция происходит и с другими показателями оборачиваемости: коэффициентом оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Средний срок оборота дебиторской и кредиторской задолженности увеличиваются, что показывает снижение деловой активности предприятия.

Анализ состава активов предприятия представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	Изменение	
					31.12.18-31.12.17	31.12.19-31.12.18
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	20	212	141	192	-71
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 2.6

Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	20	212	141	192	-71
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	1091	3177	4875	2086	1698
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	6270	4004	4629	-2266	625
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	0	234	29	234	-205
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	7361	7415	9533	54	2118
БАЛАНС	1600	7381	7627	9674	246	2047

Анализ структуры активов предприятия представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	Изменение	
					31.12.18-31.12.17	31.12.19-31.12.18
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Результат исследований и разработок	1120	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Основные средства	1130	0,3	2,8	1,5	2,5	-1,3
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовые вложения	1150	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые активы	1160	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие внеоборотные активы	1170	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу I.	1100	0,3	2,8	1,5	2,5	-1,3
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	14,8	41,7	50,4	26,9	8,7

Окончание таблицы 2.7

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Дебиторская задолженность	1230	84,9	52,5	47,8	-32,5	-4,6
Финансовые вложения	1240	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Денежные средства	1250	0,0	3,1	0,3	3,1	-2,8
Прочие оборотные активы	1260	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу II	1200	99,7	97,2	98,5	-2,5	1,3
БАЛАНС	1600	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Стоимость активов в конце 2018 г. увеличилась по сравнению со стоимостью 2017 года на 1 507 тыс. руб. Это произошло в основном за счет увеличения запасов. В 2019 году стоимость активов по сравнению с 2018 годом увеличилась на 1 621 тыс. руб. Увеличение произошло за счет увеличения запасов и суммы дебиторской задолженности.

Анализ состава пассивов предприятия представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ состава пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	Изменение	
					31.12.18- 31.12.17	31.12.19- 31.12.18
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	30	30	30	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	3163	4675	5208	1512	533
Итого по разделу III	1300	3193	4705	5238	1512	533
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					
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	983	833	2409	-150	1576
Кредиторская задолженность	1520	3205	2089	2028	-1116	-61
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	4188	2922	4437	-1266	1515
БАЛАНС	1700	7381	7627	9675	246	2048

Анализ структуры пассивов предприятия представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	Изменение	
					31.12.18-31.12.17	31.12.19-31.12.18
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	0,4	0,4	0,3	0,0	-0,1
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервный капитал	1360	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	42,9	61,3	53,8	18,4	-7,5
Итого по разделу III	1300	43,3	61,7	54,1	18,4	-7,5
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервы под условные обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу IV	1400	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	13,3	10,9	24,9	-2,4	14,0
Кредиторская задолженность	1520	43,4	27,4	21,0	-16,0	-6,4
Доходы будущих периодов	1530	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервы предстоящих расходов	1540	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу V	1500	56,7	38,3	45,9	-18,4	7,5
БАЛАНС	1700	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Стоимость пассивов в 2018 г. по итогам 2017 г. увеличилась на 1 507 тыс. руб. Это произошло, в основном, за счет увеличения нераспределенной прибыли. Увеличение стоимости пассивов в 2019 году по сравнению с базовым 2018 годом составило 1 621 тыс. руб., это произошло за счет увеличения кредиторской задолженности.

По данным бухгалтерского баланса определим обеспеченность запасов источниками их формирования (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 года	Изменение	
				31.12.18-31.12.17	31.12.19-31.12.18
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	3193	4705	5238	1512	533
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	20	212	141	192	-71
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	3173	4493	5097	1320	604
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	3173	4493	5097	1320	604
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	983	833	2409	-150	1576
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	4156	5326	7506	1170	2180
8. Общая величина запасов (1210+1220)	1091	3177	4875	2086	1698
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	2082	1316	222	-766	-1094
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	2082	1316	222	-766	-1094
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	3065	2149	2631	-916	482
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	Абсолютно устойчивое	

По данным таблицы 2.10 видно, предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, запасы не обеспечены собственными источниками их формирования.

Относительные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	Порядок расчета	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	Изменение	
					31.12.18 31.12.17	31.12.19 - 31.12.18
1 Имущество предприятия	(стр.1600)	7381,0	7627,0	9674,0	246,0	2047,0
2 Реальный собственный капитал	(стр 1300+стр.1530+стр. 1540)	3193,0	4705,0	5238,0	1512,0	533,0
3 Заемные средства всего:	(IVp+ Vp-стр.1530-стр.1540)	4188,0	2922,0	4436,0	-1266,0	1514,0
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)	983,0	833,0	2409,0	-150,0	1576,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	(стр.1520+стр.1550)	3205,0	2089,0	2028,0	-1116,0	-61,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	(стр. 1100)	20,0	212,0	141,0	192,0	-71,0
5 Наличие собственных оборотных средств	(2п-4п)	3173,0	4493,0	5097,0	1320,0	604,0
6 Запасы с НДС	(стр.1210+стр.1220)	1091,0	3177,0	4875,0	2086,0	1698,0
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	(стр.1250+стр.1240+стр.1230+стр.1260)	6270,0	4238,0	4658,0	-2032,0	420,0
8 Коэффициент автономии	2п/1п $\geq 0,5$	0,4	0,6	0,5	0,2	-0,1
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	5п/2п $\geq 0,5$	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	(5п/6п) $\geq 0,6 \div 0,8$	2,9	1,4	1,0	-1,5	-0,4

Окончание таблицы 2.11

11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(3п/2п) ≤1	1,3	0,6	0,8	-0,7	0,2
12 Коэффициент кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность/заемные средства	0,8	0,7	0,5	-0,1	-0,3
13 Коэффициент прогноза банкротства	(6п+7п-3.2п-3.3)/1п	0,4	0,6	0,5	0,2	-0,1

Относительные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятия не соответствуют рекомендуемым значениям.

Относительные показатели платежеспособности представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	на 31 декабря 2019 г.	Изменение	
				31.12.18-31.12.17	31.12.19-31.12.18
1. Денежные средства (1250)	0,0	234,0	29,0	234,0	-205,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 Итого (1п+2п)	0,0	234,0	29,0	234,0	-205,0
4. Дебиторская задолженность (1230)	6270,0	4004,0	4629,0	-2266,0	625,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого (3п+4п+5п)	6270,0	4238,0	4658,0	-2032,0	420,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	1091,0	3177,0	4875,0	2086,0	1698,0
8. Итого (6п+7п)	7361,0	7415,0	9533,0	54,0	2118,0
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	983,0	833,0	2409,0	-150,0	1576,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	3205,0	2089,0	2028,0	-1116,0	-61,0
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	4188,0	2922,0	4437,0	-1266,0	1515,0

Окончание таблицы 2.12

13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) >0,2	0,00	0,08	0,01	0,1	-0,1
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) >1	1,5	1,5	1,0	0,0	-0,4
15 Коэффициент покрытия ($K_{п}$) >2	1,8	2,5	2,1	0,8	-0,4
16. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{о.п.}$) $(1100+1200)/(1400+1500-1530-1540)$	1,8	2,6	2,2	0,8	-0,4

Все коэффициенты ликвидности ниже рекомендованных значений, что свидетельствует о недостаточной неплатежеспособности предприятия.

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Феникс-Авто» можно сделать следующие выводы.

Снижение показателей прибыли и рентабельности свидетельствуют о снижении эффективности деятельности ООО «Феникс-Авто».

Предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии и является недостаточно платежеспособным.

Объективными причинами снижения прибыли и рентабельности являются:

- рост затрат на производство и реализацию продукции,
- неэффективная ценовая и сбытовая политика предприятия,
- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами и несвоевременное поступление платежей от контрагентов.

2.5 Анализ внешней среды ООО «Феникс-Авто»

Организация как открытая система зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, потребителей. Рассмотрим существенные факторы в окружении, которые влияют на организацию.

Поставщики

Поставщиками организации являются:

ОАО «Астерра» – поставщик металлопроката;

ООО «Ресурс» – поставщик металлопроката;

ООО «Альянс» – поставщик резинотехнических изделий, полуфабрикатов и различных компонентов;

Оптовая база «Южная» в г. Екатеринбург – поставщик различных материалов;

ИП Свиридов А.Г. – металлопрокат, запчасти.

Оплата продукции ведется со всеми только за наличный расчет.

Конкуренты

По номенклатуре и ассортименту предлагаемых товаров, а также по доле рынка можно выделить основную группу конкурентов ООО «Феникс-Авто»:

ООО «Автокомплент» – производство и реализации автозапчастей (г. Миасс);

ООО «Березюк» – производство и реализация автозапчастей к ГАЗ (г. Балаково);

ООО «УралАвто» – производство и реализация автозапчастей к ГАЗ (г. Магнитогорск);

ООО «Техпром-М» – производство и реализация автозапчастей к ГАЗ (г. Челябинск).

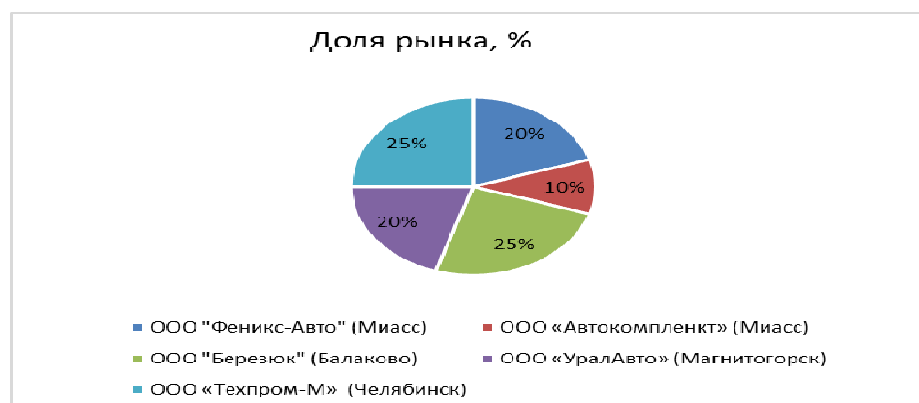


Рисунок 2.9 – Доля рынка основных конкурентов, %

Как видно из рисунка 2.9 доля рынка основных конкурентов распределилась примерно в одинаковом объеме.

Потребители

Основными потребителями продукции ООО «Феникс-Авто» оптовые и розничные базы и магазины в г. Миассе и Челябинской области, а также различные оптовые покупатели Уральского региона, основную долю в объеме поставок занимает Горьковский автомобильный завод.

2.6 SWOT-анализ

SWOT-анализ направлен на выявление, анализ и оценку сильных и слабых сторон организации, её возможностей и угроз исходя из состояния внешней среды.

На первом этапе SWOT-анализа перечисляются сильные и слабые стороны организации по схеме:

Сильные стороны.

Слабые стороны.

Угрозы.

Благоприятные возможности.

Вторым этапом будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды. На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости связи данного сочетания от 1 до 3.

Если угроза значима для сильных или слабых сторон, то оценка значимости такого сочетания будет высокой. Таким образом, мы получаем количественную оценку проблем, возникших на пересечении сильных и слабых сторон организации с угрозами и возможностями внешней среды.

Таблица 2.13 – Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<p>1 Высокий производственный (технологический) уровень</p> <p>2 Высокое качество продукции.</p> <p>3 Высококвалифицированный персонал.</p> <p>3 Отлаженная сбытовая сеть.</p>	<p>1 Зависимость от поставщиков.</p> <p>2 Необходимость привлечения дополнительных средств извне.</p>
Угрозы:	Возможности:
<p>1 Высокая конкуренция на рынке отечественных и импортных запчастей.</p> <p>2 Повышение цен на сырье, транспортные услуги.</p> <p>3 Снижение спроса вследствие усиления конкуренции и неблагоприятной экономической ситуации.</p>	<p>1 Заметное увеличение числа автомобилей в России (что в свою очередь ведет за собой рост рынка комплектующих и запчастей).</p> <p>2 Повышение прибыли и рентабельности за счет увеличения продаж наиболее востребованных видов продукции.</p>

Вторым этапом будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды. На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости связи данного сочетания от 1 до 3:

Таблица 2.14 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей

		Сильные стороны				Слабые стороны	
		Высокий производственный (технологический) уровень	Высокое качество продукции	Высококвалифицированный персонал	Отлаженная сбытовая сеть	Зависимость от поставщиков	Необходимость привлечения дополнительных средств извне
Угрозы	Высокая конкуренция на рынке отечественных и импортных запчастей	2	3	3	3	3	3
	Повышение цен на сырье, транспортные услуги	2	2	2	3	3	3
	Снижение спроса	1	2	0	2	2	1
Возможности	Заметное увеличение числа автомобилей в России (что в свою очередь ведет за собой рост рынка комплектующих и запчастей)	3	3	2	1	2	2
	Повышение прибыли и рентабельности за счет увеличения продаж наиболее востребованных видов продукции	3	3	2	1	3	2

Суммируя приведенные выше оценки, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды организации.

Таблица 2.15 – Общая значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей

<p>Сильные стороны:</p> <p>Высокий производственный (технологический) уровень – 10</p> <p>Высокое качество продукции – 11</p> <p>Высококвалифицированный персонал – 7</p> <p>Отлаженная сбытовая сеть – 9</p>	<p>Слабые стороны:</p> <p>Зависимость от поставщиков – 13</p> <p>Необходимость привлечения дополнительных средств извне. – 11</p>
<p>Угрозы:</p> <p>Усиление конкуренции – 17</p> <p>Повышение цен на сырье, транспортные услуги – 15</p> <p>Снижение спроса вследствие усиления конкуренции и неблагоприятной экономической ситуации – 8</p>	<p>Возможности:</p> <p>Заметное увеличение числа автомобилей в России (что в свою очередь ведет за собой рост рынка комплектующих и запчастей) – 13</p> <p>Повышение прибыли и рентабельности за счет увеличения продаж наиболее востребованных видов продукции – 14</p>

Самой сильной стороной организации является высокое качество продукции и высокий технологический уровень производства.

Самой слабой – зависимость от поставщиков.

Самая опасная угроза – усиление конкуренции.

Главная возможность – повышение прибыли и рентабельности за счет увеличения продаж наиболее востребованных видов продукции.

Сопоставим полученные факторы для выделения возможных частных стратегий.

1. Использование преимуществ компании (сильных сторон) для освоения рыночных возможностей. За счет высокого качества продукции и высокого

технологического уровня предприятия возможно расширять долю рынка, тем самым повысить уровень прибыли и рентабельности.

2. Преодоление недостатков компании (слабых сторон) для нивелирования угроз. Дополнительное привлечение финансовых ресурсов и активная маркетинговая деятельность будет способствовать повышению

3. Преодоление недостатков компании (слабых сторон) для освоения возможностей. Поиск выгодных поставщиков или условий поставок поможет предотвратить зависимость от привлечённых источников финансирования и стать более защищенными для роста цен.

4. Использование преимуществ компании (сильных сторон) для нивелирования угроз. Высокое качество продукции и отлаженная сбытовая сеть является основным фактором выживания в конкурентной борьбе.

В данных условиях основной целью предприятия является удержание конкурентной позиции на повышение прибыли и рентабельности.

В результате анализа деятельности ООО «Феникс-Авто» было выявлено, что показатели прибыли и рентабельности предприятия значительно снижаются. Основными причинами являются рост затрат на производство и реализацию продукции, неэффективная сбытовая и ценовая политика ООО «Феникс-Авто». Тип финансовой устойчивости предприятия – кризисный. Дальнейшее снижение эффективности деятельности предприятия может способствовать ухудшению финансового состояния и привести к банкротству. На рынке наблюдается высокая конкуренция. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, повысить результаты своей деятельности ООО «Феникс-Авто» необходимо принятие мер по повышению прибыли и рентабельности.

2.7 Оценка состояния экономической безопасности предприятия

Первый этап оценки экономической безопасности это диагностика вероятности банкротства, так как предприятие является финансово неустойчивым, зависимым от привлечённых источников, а также неплатежеспособным (табл. 2.16).

Таблица 2.16 – Диагностика вероятности банкротства методом кредитного скоринга

Номер показателя	На 31 декабря 2017 г.		На 31 декабря 2018 г.		На 31 декабря 2019 г.	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
Рентабельность капитала	56,69	50	40,21	50	12,52	20
Коэффициент покрытия (платежеспособности)	1,76	20	0,8	0	2,15	30
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,43	10	0,62	20	0,54	10
Итого:		80		70		60
Класс		2 класс		2 класс		3 класс

Предприятие относится ко 2 классу, риска банкротства нет.

Оценка состояния экономической безопасности объекта исследования будет проведена на основе обобщенной системы показателей (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Система показателей для оценки уровня экономической безопасности предприятия

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия	Показатели
Финансовая	-показатели платёжеспособности и ликвидности -показатели финансовой устойчивости -показатели деловой активности

Окончание таблицы 2.17

Интеллектуально-кадровая	- структура/численность персонала - текучесть кадров (соотношение нанятого/уволенного) - соотношение производительности и заработной платы
Технико-технологическая	- производственная структура - обеспеченность собственными оборотными средствами - фондоотдача
Политико-правовая	- учёт, ведение нематериальных активов - программное обеспечение
Экологическая	- уровень экологического загрязнения
Силовая	- эффективность работы собственной системы безопасности, либо организации, оказывающей данные услуги.
Информационная	- скорость реагирования организации на изменение внешней и внутренней среды
Коэффициент устойчивости экономической безопасности предприятия	- повышающая тенденция характеризует рост деловой активности предприятия, расширение его мощностей и эффективности управления; - снижение коэффициента показывает уменьшение оборачиваемости и снижение темпов развития предприятия.

Анализ показателей проводится на основании данных финансовой отчетности (бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении собственных средств и др.). Необходимым условием эффективного управления экономической безопасностью на основании указанных показателей служит установление критериев или пороговых значений (таблица 2.18).

Таблица 2.18 - Основные показатели оценки уровня экономической безопасности.

Показатели	2018 г.	2019 г.	Изменения	Описание показателя и его нормативное значение
Коэффициент оборачиваемости (отдачи) активов	4,7	4,6	-0,1	Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждая единица (каждый рубль) актива организации.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,4	1,0	-0,4	Показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. Норма: не менее 0,1

Окончание таблицы 2.18

Коэффициент оборачиваемости запасов	13,3	7,1	-6,2	Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство
Коэффициент автономии	0,6	0,5	-0,1	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение более 0,5
Производительность труда	0,6	0,8	0,2	Эффективность труда
Фондоотдача	4,1	2,8	-1,3	Показывает эффективность использования основных средств организации
Коэффициент соотношения соб. и заём. капитала	13,3	7,1	-6,2	Показывает, сколько приходится заемных средств на 1 руб. собственных средств. Рекомендуемое значение коэффициента меньше 1
Коэффициент устойчивости экономической безопасности предприятия	0,6	0,5	-0,1	В норме должна быть повышающая тенденция

Коэффициент устойчивости экономической безопасности предприятия демонстрирует темпы роста собственного капитала за счет чистой прибыли: и рассчитывается по формуле 1.13. 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).

По данным таблицы 2.18 коэффициент оборачиваемости активов снижается (рис. 2.10.).

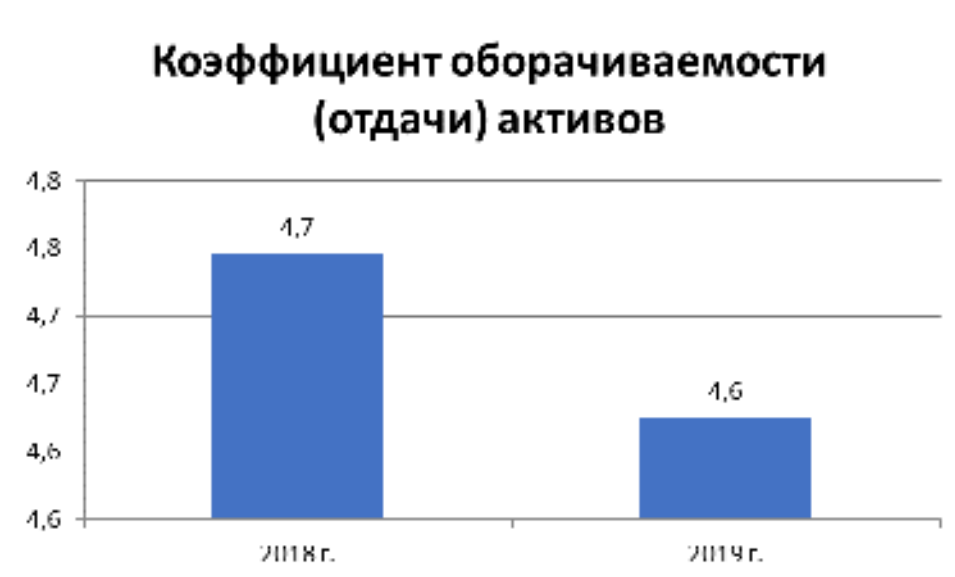


Рисунок 2.10 – Изменение коэффициента оборачиваемости активов

Коэффициент автономии не соответствует норме, наблюдается его снижение (рис. 2.11).

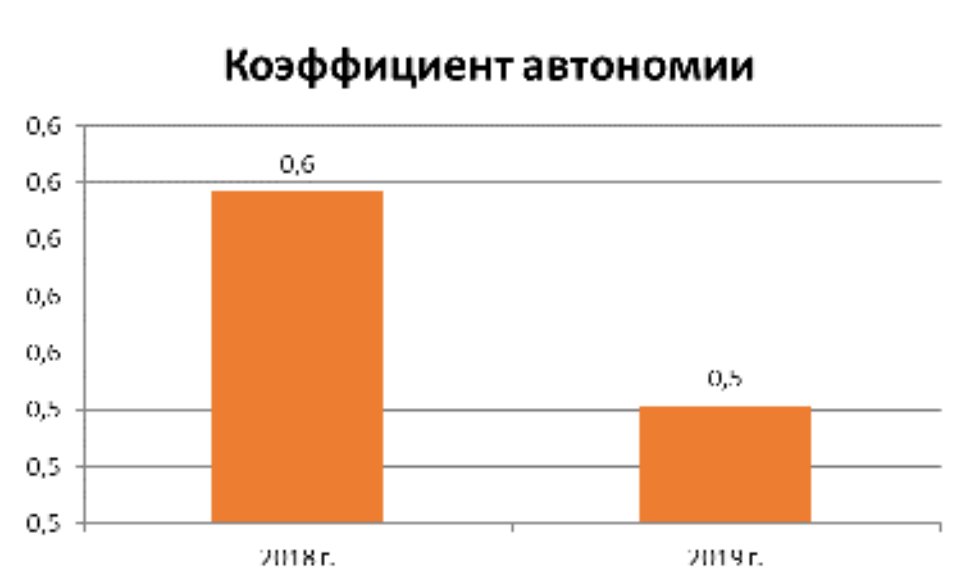


Рисунок 2.11 – Изменение коэффициента автономии

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств не соответствует норме, также он увеличивается (рис. 2.12)



Рисунок 2.12 – Изменение коэффициента соотношения заемных и собственных средств

Наблюдается снижение коэффициента экономической безопасности, что расценивается отрицательно (рис. 2.13).



Рисунок 2.13 – Изменение коэффициента устойчивости экономической безопасности

В целом состояние экономической безопасности предприятия оценивается как неудовлетворительное. Необходима разработка корректирующих

мероприятий, направленных на повышение экономической безопасности предприятия.

3 РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ФЕНИКС-АВТО»

3.1 Выбор направлений по устранению выявленных проблем

Установлено, что основными угрозами являются:

- 1) зависимость от поставщиков;
- 2) снижение финансовых результатов.

Также определено, что предприятию необходимо сконцентрировать внимание на:

- 1) выборе выгодных поставщиков или выгодных условий поставки продукции (сырья, материалов, комплектующих и оборудования);
- 2) увеличить объемы производства и реализации по наиболее выгодным и пользующимся спросом видам продукции.

3.2 Выбор поставщика

Выбор условий поставщиков металла

Анализ поставщиков направлен на выявление тех аспектов в деятельности субъектов, снабжающих организацию различным сырьем, полуфабрикатами, энергетическими и информационными ресурсами, финансами и т.п., от которых зависит эффективность работы организации, себестоимость и качество производимого организацией продукта.

Поставщики материалов и комплектующих изделий, если они обладают большой конкурентной силой, могут поставить организацию в очень высокую зависимость от себя. Поэтому при выборе поставщиков важно глубоко и всесторонне изучить их деятельность и их потенциал, с тем, чтобы суметь

построить такие отношения с ними, которые обеспечивали бы организации максимум силы во взаимодействии с поставщиками.

Наибольшую долю в составе затрат ООО «Феникс-Авто» составляют сырье и материалы.

В 2019 г. сумма закупок листового и черного металла составила 21 016 846 руб.

Основными поставщиками металлопроката являются ОАО «Металлинвест» (г. Челябинск) и ООО «МеталлУралСнаб» (г. Челябинск).

ООО «Металлинвест» предлагает скидку с цены в случае оплаты товара до истечения определенного срока. ООО «МеталлУралСнаб» поставляет сырье по цене с отсрочкой платежа на один месяц. Сравним условия поставщиков и возможную экономию.

Таблица 3.1 – Расчет выгоды скидки или отсрочки платежа

Показатель	Скидка с суммы платежа 5% ООО «Металлинвест»	Отсрочка платежа ООО «МеталлУралСнаб»
Момент оплаты	При отгрузке	Через 30 дн.
Сумма оплаты, руб.	21 016 846	22 122 996
Расходы по выплате процентов при 16%, руб.	$21\,016\,846 * 0,16 * (30/365)$ = 269 016	
Итого расходы, руб.	$21\,016\,846 + 269\,016 =$ 21 285 862	22 122 996

В таблице 3.1 рассмотрена общая годовая экономия на всю сумму 21 016 846 руб. со скидкой. По факту в течение года предприятие закупает металл не на весь год, а в зависимости от потребности, например на определенный заказ или 10 дней, месяц или редко один квартал. Поэтому если рассчитать скидку на каждую поставку, получится другая сумма экономии, причем в большую сторону. Однако, сложно спрогнозировать количество поставок за год, в последнее время предприятие работает только под «заказ» в связи со сложной экономической ситуацией.

Таким образом, предприятию выгодно воспользоваться скидкой поставщика ООО «Металлинвест» и получить экономию 837 134 руб. (22 122 996 руб. – 21 285 862 руб.).

Рекомендации по работе с другими поставщиками

Рассмотрим основных поставщиков ООО «Феникс-Авто».

Наиболее важными критериями выбора поставщика являются:

- цена;
- условия покупки (скидки, рассрочка, доставка);
- качество продукции.

Также немаловажное значение имеют:

- месторасположение (удаленность, близость к транспортным путям);
- возможность возврата некачественного товара;
- уровень обслуживания, сервис;
- наличие товара на складе.

По данным критериям были определены наиболее привлекательные и невыгодные для ООО «Феникс-Авто» поставщики (табл. 3.2, 3.2).

Таблица 3.2 – Невыгодные поставщики для ООО «Феникс-Авто»

Поставщик	Недостатки
ООО «Уралрезина» Поставщик резины, РТИ	<ul style="list-style-type: none">• Высокие цены• Небольшой ассортимент• Отсутствие нужных позиций на складах
ООО ПФ «М-Перфолист» Поставщик перфорированных листов (х/к 08ПС, оцинк, нерж.)	<ul style="list-style-type: none">• Низкое качество товаров• Неизвестность марки
ООО «ЧеолябСтальСтой» Поставщик черного металлопроката	<ul style="list-style-type: none">• Низкое качество продукции• Отдаленность фирмы

Таблица 3.3 - Оценка предпочтительности наиболее выгодных поставщиков

Критерии	Поставщики, средний балл				
	ООО «МеталлБренд Урал»	ООО «Челябметалл оптторг»	ООО «Промресур с»	ООО «Союз ТК»	ООО «Булат»
Удобное месторас-	2,5	3,7	5,3	7,1	1,2
Широта и глубина номенклатуры товара	8,1	2,3	7,1	8,2	8,1
Доставка	10	0	2	3	0
Уровень цен	7,2	8,2	3,4	4,2	5,2
Наличие товара на складах	5,3	7,2	3,2	4,1	7,4
Возможность возврата некачественного товара	4,5	3,3	3,5	6,2	5,1
Отсрочка платежа	4,3	2,1	3,8	5,5	4,3
Система скидок	7,8	4,3	2,3	3,8	3,9
Итого	49,7	31	30,6	42,1	35,2

Исходя из проведенного анализа, наиболее предпочтительным поставщиком является поставщик металлопроката ООО «МеталлБренд Урал» (г. Челябинск). Как видно из таблицы, данный поставщик выигрывает по таким показателям как:

- доставка;
- цена;
- система скидок.

Именно эти показатели являются наиболее важными. Система скидок и невысокий уровень цен позволяет рассматриваемой фирме устанавливать конкурентоспособные цены. Ритмичность и стабильность поставок обеспечивает наличие товарных запасов на складах в необходимом количестве. Кроме этого, такие показатели как сервисное обслуживание и принятие обратно некачественного товара, также благоприятно отражается на деловых отношениях с данным поставщиком. Единственным неудобством в работе с этой фирмой

является небольшая отсрочка платежа (1-2 дня), в то время как с другими фирмами она составляет 4-7 дней.

Основную долю за 2019 г., в объеме поставок металла составляет именно продукция этого поставщика.

Второй уровень оценок получили поставщики черного металлопроката ООО «Союз ТК» (г. Челябинск) и ООО ТД «Булат» (г. Златоуст), которые отличаются широтой номенклатуры товаров и готовностью принять некачественный товар.

Недостатком этих фирм является: в «Булат» - отсутствует доставка, а в ООО «Союз ТК» - высокие проценты за доставку. Но в этом есть и свои плюсы - возможность экспедитору проверить качество товара на складе.

Третье место занимает поставщик металлопроката и металлоизделий ООО «Челябметаллопторг» (г. Челябинск), это средний поставщик, он хоть и не основной, но в тоже время интересен для фирмы по приемлемым ценам и постоянным наличием необходимого товара. Неудобство лишь в отсутствии доставки и отсрочки платежа.

Самый низкий уровень оценки получило ООО «Промресурс» (г. Верхний Уфалей). Высокий уровень цен, платная доставка (около 4% от стоимости товара), её не динамичность, все эти качества заставляют задуматься о работе с данным поставщиком. Явно, что отношения с ним не принесут положительного результата.

Единственный критерий, по которому ООО «Промресурс» имеет высокий балл - это широта и глубина номенклатуры. Но её широта не интересна для рассматриваемой фирмы, так как продукция этой фирмы в основном – это полуфабрикаты которые в меньшей степени используются в производстве ООО «Феникс-Авто».

Здесь не были рассмотрены более мелкие поставщики, так как они не представляют особого интереса и не играют важной роли в деятельности рассматриваемого предприятия.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что наиболее интересным поставщиком является ООО «МеталлБренд Урал», в основном за счет поддержания конкурентоспособных цен рассматриваемого предприятия и помогает поддерживать товарные запасы за счет своевременных поставок, соответствует специализации ООО «Феникс-Авто».

Деловые отношения с фирмами ООО «Союз ТК», ООО «Булат», ООО «Челябметаллопторг» интересны по той причине, что номенклатура товара данных поставщиков является необходимой для рассматриваемого предприятия и цены на эти товары являются невысокими.

Необходимо продукцию, которую поставляет ООО «Промресурс», искать в других фирмах, чтобы предприятие могло конкурировать по ценам в городе.

А таких поставщиков как ООО «Уралрезина», ООО ПФ «М-Перфолист» ООО «ЧелябСтальСтой» необходимо заменять другими, более выгодными поставщиками с точки зрения ассортимента, цены и качества товара. Продукция, закупаемая у данных поставщиков есть на складах ООО «МеталлБренд Урал», данный поставщик предоставляет скидку 5% при своевременной оплате счета.

Рассмотрим эффект от реализации данного мероприятия в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет экономии от смены поставщика

Наименование товарной группы	Количество (шт.)	Средняя цена старого поставщика (руб.)	Средняя цена нового поставщика (руб.)	Средняя цена нового поставщика с учетом скидки 5% (руб.)	Общая сумма покупки у старого поставщика (руб.)	Общая сумма покупки у нового поставщика при скидке 5% (руб.)	Экономия (тыс.руб.)
Листовой металл	4000	45	43	40,85	180 000	163 400	16 600
РТИ	500	78	74	70,3	39 000	35 150	3 850
РТИ	500	180	176	167,2	90 000	83 600	6 400
Черновой металлопрокат	3000	69	64	60,8	207 000	182 400	24 600
Итого:	8000				516 000	464 550	51 450

Таким образом, по итогам данного мероприятия экономия составит 51 450 руб.

Общая экономия составит $51\,450 \text{ руб.} + 837\,134 \text{ руб.} = 888\,584 \text{ руб.}$

3.3 Анализ рентабельности продукции

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделий и принятия своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятию из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценку экономической эффективности.

Оптимизация производственной программы в нашем случае заключается в выявлении наиболее рентабельных позиций из ассортимента производимой продукции фирмы с целью увеличения доли наиболее рентабельных позиций в структуре ассортимента, которые помогут улучшить финансовые результаты фирмы.

Анализ структуры производимой продукции организации будет проведен на примере позиций, отраженных в таблице 3.5.

Для начала, определим, какие же из них приносят больше всего прибыли.

Для этого рассмотрим затраты на производство и реализацию каждой из этих позиций по экономическим элементам и определим уровень прибыли и рентабельности этих позиций.

Таблица 3.5 – Анализ рентабельности по видам продукции (на объем выпуска)

Статьи затрат	Болт шпунтера шланга нагнетательно го	Буферы рессоры	Сайлентблоки	Карданный вал	Втулки	Рычаг рулевой трапеции	Кронштейны	Рессоры	Корпус поворотно го кулака
Материалы	353,16	256,46	10,9	26,44	37,63	429,04	471,14	447,36	450,49
Осн/ з/пл произв. раб.	115	173	2,1	5,8	6,8	237	273	245	268
Отч. на соц.нужд	34,5	51,9	0,63	1,74	2,04	71,1	81,9	73,5	80,4
Амортизация	23	42,26	0,2	0,5	1,12	54,2	68,01	56,4	77,2
Прочие расходы	41,08	82	1,4	0,38	4,2	85	77,5	66,15	97,26
Управленческие расходы	30,9	67,06	0,83	1,9	2,83	47,66	52,81	48,3	52,92
Полная себестоимость	597,64	672,68	16,06	36,76	54,62	924	1024,36	936,71	1026,27
Цена реализации	664,39	709,86	44,74	58,16	68,07	1116,61	1116,48	1402,34	982,94
Прибыль	66,75	37,18	28,68	21,4	13,45	192,61	92,12	465,63	-43,33
Рентабельность, %	11,17	5,53	178,58	58,22	24,62	20,85	8,99	49,71	-4,22

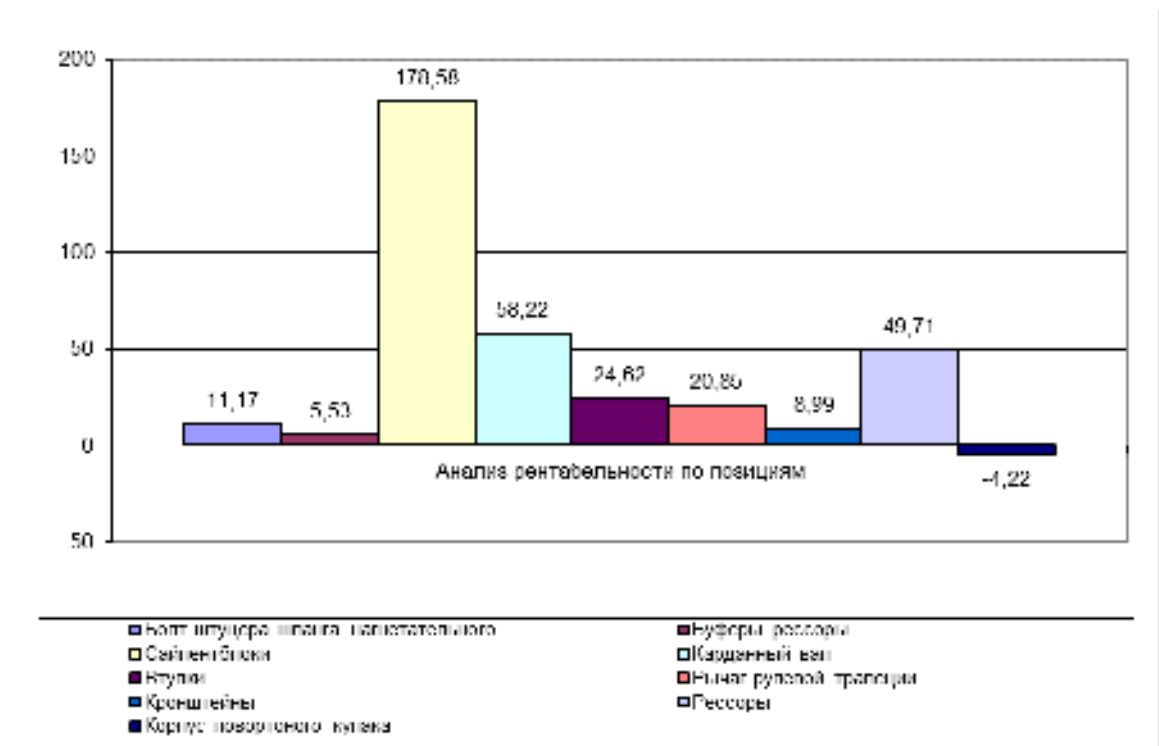


Рисунок 3.1 – Анализ рентабельности по позициям, %

В итоге из рисунка 3.1 видно, что самыми востребованными позициями оказались следующие:

- сайлентблоки;
- карданный вал;
- рессоры;
- втулки;
- рычаг рулевой трапеции.

Таким образом, производство всех рассмотренных позиций для организации в той или иной мере выгодно.

Наименее рентабельные позиции:

- корпус поворотного кулака.

Но это не значит, что эти ассортиментные позиции не должны производиться, как видно по данным рисунка 3.1 на эти позиции в 2019 г. был спрос.

3.4 Оценка целесообразности повышения объемов производства и реализации наиболее рентабельных видов продукции

Рассмотрим следующий шаг – увеличение объема производства и реализации наиболее рентабельных видов продукции либо при получении крупного заказа от потребителей.

По данным таблицы 3.5 было выявлено, что наиболее востребованными позициями, рентабельными и приносящими прибыль, оказались следующие:

- сайлентблоки;
- карданный вал;
- рычаг рулевой трапеции.

При выборе товарной позиции необходимо учитывать:

- уровень неудовлетворенного спроса,
- производственную мощность.

То есть учитывать сколько продукции возможно продать и сколько мы можем произвести, необходимо ли вводить дополнительные производственные мощности.

По данным отдела продаж по первой позиции «сайлентблоки» уровень спроса полностью удовлетворен и увеличение объемов продаж данной продукции нецелесообразно.

По товарной позиции «карданный вал» существует неудовлетворенный спрос, но данная позиция приносит не так много прибыли при том, что затрат на производство требуется не мало.

По товарной позиции «рычаг рулевой трапеции» уровень неудовлетворенного спроса составляет около 33% (в 2019 г. количество заказов составило 6, выполнено 4, таким образом, $4/6 \cdot 100 = 66\%$, неудовлетворенный спрос 33%).

По данной товарной позиции рентабельность продаж составляет 20% и довольно высокий уровень прибыли. Рассмотрим уровень производственной мощности.

Оборудование, которое необходимо докупить представлено в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Коэффициенты загрузки необходимого оборудования

Наименование	Коэф-т загрузки на 2019 г. без учета увеличения объема производства	Коэф-т загрузки на 2019 г. с учетом увеличения объема производства
Гильотина	0,659	$0,441+0,559=1,100$
Пресс холодной штамповки	0,650	$0,046+0,650=0,695$
Вальцовочный станок	0,900	$0,197+0,900=1,100$
Сварочный полуавтомат	0,900	$0,093+0,900=0,990$
Токарный станок	1,000	$0,256+1,000=1,256$
Сверлильный станок	1,000	$0,070+1,000=1,070$
Камера для подготовки к гальваническому покрытию	0,870	$0,081+0,870=0,951$

Из данных таблицы 3.6 видно, что для производства запланированного объема выпуска необходимо закупить дополнительно четыре единицы оборудования, а именно: вальцовочный станок, токарный станок, сверлильный станок.

Необходимое оборудование:

1. Вальцы Модель ИВ2220. Стоимость 180 000 руб. Поставщик ООО «Станкомаш», г. Челябинск.
2. Токарный станок ЧПУ СТП 320. Стоимость 166 000 руб. Поставщик ООО «Станкомаш», г. Челябинск.
3. Вертикально-сверлильный 2Н150. Стоимость 80 000 руб. Поставщик ООО «Станкоремонт», г. Миасс.

Стоимость расходов по доставке и монтажу оборудования составляют 45 000 руб.

Таблица 3.7 – Капитальные вложения

В руб.

Наименование показателей	Всего	Выполнено на начало проекта	Подлежит выполнению до конца проекта
Капитальные вложения, всего, в т.ч.	471 000	0	471 000
строительно-монтажные работы	45 000	0	45 000
оборудование	426 000	0	426 000
прочие затраты	0	0	0

На производство единицы продукции приходятся следующие прямые издержки (см. таблицу 3.8). Расчет произведен по данным экономической службы согласно нормативам ООО «Феникс-Авто».

Таблица 3.8 – Калькуляция единицы продукции

Статьи расходов	Сумма, руб.
1. Сырье и материалы	1 209
2. Транспортные расходы (5% от с.1)	60
3. Электроэнергия на технологические нужды (5% от с.1)	60
ИТОГО МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ(1+2+3)	1 329
4. Расходы на оплату труда (см. табл. 3.10)	828
5. Отчисления с заработной платы (30% от с.4)	248
6. Общепроизводственные расходы (90% от с.4)	745
7. Общехозяйственные расходы (75% от с.4)	621
8. Производственная себестоимость (с.1+с.2+с.3+с.4+с.5+с.6+с.7)	3 772
9. Коммерческие расходы (1% от с.8)	38
10. Полная себестоимость (с.8+с.9)	3 810
11. Прибыль (35% от полной себестоимости)	1 333
12. Цена (с.10+с.11)	5 143
13. Налог на добавленную стоимость НДС (20 %от с.12)	1 029
14. Цена реализации (с.12+с.13)	6 172

Производство и реализация продукции «рычаг рулевой» в объеме – 750 шт. в год. Программа производства и реализации представлена в таблице 3.9.

Объем производства рассчитан из неудовлетворенного спроса и уже имеющихся заказов предприятия.

Таблица 3.9 – Программа производства и реализации продукции

Наименование показателей	Ед. измерен.	2021 год	2022 год	2023 год
Объем производства	шт.	750	750	750
Объем реализации	шт.	750	750	750
Цена реализации за единицу продукции	руб.	6 172	6 480	6 804
Выручка от реализации продукции	руб.	4 628 748	4 860 186	5 103 195
в том числе НДС (20%)	руб.	925 750	972 037	1 020 639
Выручка без НДС	руб.	3 702 999	3 888 149	4 082 556

В соответствии с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» в расчетах учтен уровень инфляции, не превышающий соответственно 5,0 % [7].

Необходимо принять дополнительно 4 основных производственных рабочих (см. таблицу 3.10).

Таблица 3.10 – Численность производственных рабочих, чел.

Основные рабочие	Кол-во, чел	Разряд работника
1. Слесарь	2	5
2. Вальцовщик	1	5
3. Токарь	1	5
Итого:	4 чел.	

Расчёт заработной платы представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Численность производственных рабочих, чел.

Показатель (слесарь)	Ед. изм.	Сумма, руб. (слесарь)	Сумма, руб. (вальцовщик)	Сумма, руб. (токарь)
Тариф	Руб./час.	80	80	100
Количество часов в смену	Час.	8	8	8

Окончание таблицы 3.11

Количество рабочих дней в месяц	Дн.	20	20	20
Коэффициент премии	%	1,25	1,25	1,25
Уральский коэффициент	%	1,15	1,15	1,15
Итого:	Руб.	18 400	18 400	23 000

Расчёт затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды по проекту представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Численность рабочих по проекту, заработная плата и отчисления на социальные нужды

Наименование показателей	Ед. изм.	2021 год	2022 год	2023 год
Численность работающих по проекту, всего				
в том числе:	чел.	4	4	4
Производственные рабочие, непосредственно занятые производством продукции, в т.ч.:	чел.	4	4	4
Затраты на оплату труда слесарей в том числе:	руб.	441600	463680	486864
заработная плата	руб.	309120	324576	340805
отчисления с з/п	руб.	132480	139104	146059
Затраты на оплату труда вальцовщика в том числе:	руб.	220800	231840	243432
заработная плата	руб.	154560	162288	170402
отчисления с з/п	руб.	66240	69552	73030
Затраты на оплату труда токаря в том числе:	руб.	276000	289800	304290
заработная плата	руб.	193200	202860	213003
отчисления с з/п	руб.	82800	86940	91287
Всего затрат на оплату труда по проекту	руб.	938400	985320	1034586
в том числе:	руб.			
заработная плата	руб.	656880	689724	724210
отчисления с з/п	руб.	281520	295596	310376

Затраты по проекту представлены в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Затраты на производство и реализацию продукции по проекту

В руб.

Наименование показателей	2021 год	2022 год	2023 год
Материальные затраты	1 042 331	1 094 448	1 149 170
Сырье и материалы	906 375	951 694	999 278
Транспортные расходы	90 638	95 169	99 928
Электроэнергия на технологические цели	45 319	47 585	49 964
Общехозяйственные затраты	465 750	489 038	513 489
Общепроизводственные затраты	558 900	586 845	616 187
Затраты на оплату труда по проекту	621 000	652 050	684 653
Отчисления с з/п	186 300	195 615	205 396
Коммерческие затраты	28 290	29 704	31 189
Всего затрат на производство и сбыт продукции по проекту	2 902 571	3 047 699	3 200 084

В таблице 3.14 приведены необходимые инвестиционные вложения по проекту. Объем инвестиций по проекту составляет 652 594 руб., в том числе на приобретение оборотных средств с учетом запаса (90 дней) – 226 594 руб. Реализация проекта будет осуществлена за счет собственных средств – нераспределенной прибыли.

Таблица 3.14 – Инвестиции

В руб.

Статьи затрат	Всего по проекту	2020 г.
Капитальные вложения	426 000	426 000
Оборотные средства	226 594	226 594
Итого - объем инвестиций	652 594	652 594

В результате реализации проекта могут быть получены финансовые результаты, представленные в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Финансовые результаты

В руб.

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год
	Всего	Всего	Всего
1	2	3	4
Общая выручка от реализации продукции	4 628 748	4 860 186	5 103 195
НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи от реализации выпускаемой продукции	925 750	972 037	1 020 639
Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	3 702 999	3 888 149	4 082 556
Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг)	2 902 571	3 047 699	3 200 084
Амортизационные отчисления	42 600	42 600	42 600
Финансовый результат (прибыль)	757 828	797 849	839 872
Налогооблагаемая прибыль	757 828	797 849	839 872
Налог на прибыль	151 566	159 570	167 974
Чистая прибыль	606 262	638 279	671 897
Платежи в бюджет	1 077 315	1 131 607	1 188 613

Чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо рассчитать интегральные показатели эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости инвестиций. Данные показатели рассчитываются на основании данных денежных потоков от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также процедуре дисконтирования, смысл которой заключается в соизмерении разновременных показателей путем приведения их к ценности в начальном периоде.

В данном проекте норма дисконта рассчитана исходя из ставки рефинансирования 5,5% и поправки на риск 10%.

Размер поправки на риск устанавливается в соответствии с рекомендациями ВК477 [10].

Таблица 3.16 – Поправка на риск проекта

Величина риска	Пример цели проекта	P, процент
Низкий	Вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

План денежных поступлений и выплат и расчет показателей эффективности проекта представлен в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – План денежных поступлений и выплат по проекту

В руб.

Наименование показателей	2021 год	2022 год	2023 год
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Денежные поступления, всего	4 551 603	4 779 183	5 018 142
в том числе:			
Поступления от продажи продукции	4 551 603	4 779 183	5 018 142
Денежные выплаты, всего	3 821 907	4 011 298	4 210 159
в том числе:			
Затраты по производству и сбыту продукции	2 902 571	3 047 699	3 200 084
Налоги и платежи в бюджет	876 736	920 999	967 475
Амортизационные отчисления	42 600	42 600	42 600
Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции	772 296	810 484	850 583
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			

Окончание таблицы 3.17

Приток средств, всего	652 594	0	0
Денежные средства на начало реализации проекта (нераспределенная прибыль)	652 594		

Отток средств, всего	652 594		
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	0	0	0
Сальдо потока от производственной и инвестиц-ой деятельности	772 296	810 484	850 583
Сальдо потока нарастающим итогом	772 296	1 582 780	2 433 363
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	0	0	0
Отток средств, всего	0	0	0
Сальдо потока по финансовой деятельности	0	0	0
Общее сальдо потока по всем видам деятельности	772 296	810 484	850 583
Сальдо потока нарастающим итогом	772 296	1 582 780	2 433 363
Чистый доход	772 296	810 484	850 583
Инвестиции	-652 594		
Норма дисконта	0,16		
Коэффициенты дисконтирования	0,9	0,7	0,6
Накопленный эффект 1 813 026	665 772	602 322	544 932
Чистый дисконтированный доход	1 160 432		
Индекс доходности	2,8		

По данным таблицы 3.17 чистый дисконтированный доход положительный, индекс доходности превышает рекомендуемое значение 1,2, все это свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта (см. таблицу 3.18).

Таблица 3.18 – Расчет срока окупаемости при неравномерных денежных потоках

В руб.

	Доход (Д)	Амортизация (А)	Прибыль (Р)	Налог на прибыль	Чистая прибыль	Сумма чистой прибыли и	Баланс на конец	Срок окупаемости
--	-----------	-----------------	-------------	------------------	----------------	------------------------	-----------------	------------------

					(Pч)	амортизации (Дч=Pч+А)	года	(год)
Год 0 Инвестиции								
652 594	0	0	0	0	0	0		0
	Доход	Амортизация	Прибыль до уплаты налогов	Налог на прибыль (20%)	Чистая прибыль	Сумма чистой прибыли и амортизации	Баланс на конец года	Срок окупаемости
1 год	800428	42600	757828	151566	606262	648862	-3731	1
2 год	1071102	42600	1028502	205700	822802	865402	861670	2
3 год	1124657	42600	1082057	216411	865646	908246	1769916	3
Итого	2996187	127800	2868387	573677	2294710	2422510		

Срок окупаемости составляет 1 год 1 мес.

Расчет точка безубыточности поможет определить, когда предприятие окупит свои издержки и начнет получать прибыль, а также запас финансовой прочности проекта.

Точка безубыточности определяется по формуле:

$$T_B = \frac{P_{\text{пост}}}{C_0 - P'_{\text{пер}}}, \quad (3.1)$$

где $P_{\text{пост}}$ – общая сумма постоянных расходов;

C_0 – оптовая цена (без НДС и акцизов);

$P'_{\text{пер}}$ – условно-переменные расходы в себестоимости единицы продукции.

Таблица 3.19 – Расчет точки безубыточности

Показатели	На 1 изд., руб.	Объем продаж, шт.	На всю программу выпуска, руб.
Цена (без НДС)	5 143	750	3 857 290
Переменные расходы на 1 изд.	2 443	750	1 832 602
Постоянные расходы на 1 изд.	1 366	750	1 024 650
Себестоимость одного изд.	3 810	750	2 857 252

Точка безубыточности составляет 380 шт., что составляет 51% от общего объема продаж.

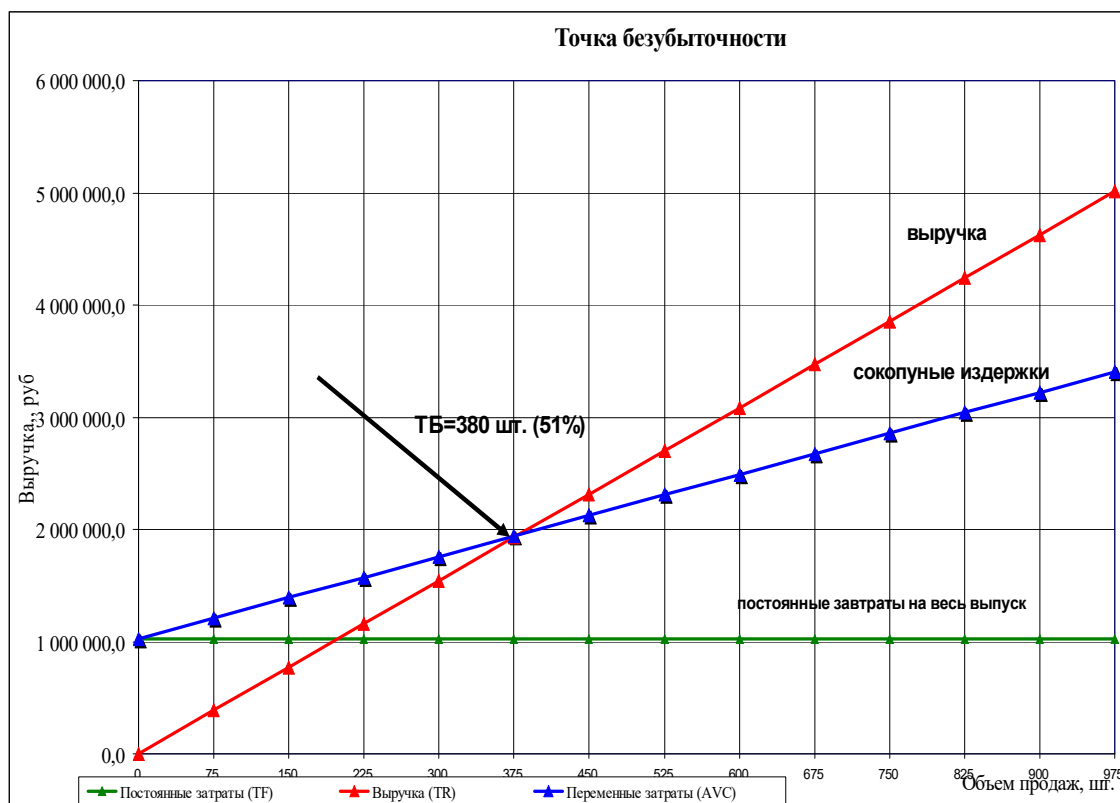


Рисунок 3.2 – Точка безубыточности, шт.

Анализ чувствительности

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется чистый дисконтированный доход и индекс доходности. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором ЧДД остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

В качестве варьируемых исходных переменных принимаем: объём продаж; инвестиционные затраты; операционные затраты; ставку дисконта.

В качестве результирующих показателей реализации проекта выступят: чистый дисконтированный доход; индекс доходности; срок окупаемости.

Таблица 3.20 – Анализ чувствительности проекта

Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
Базовый вариант	1 160 432	2,8	1 год
Однопараметрический анализ			
1. Увеличение инвестиций на 20%	1 029 914	2,3	1 год 1 мес.
2. Увеличение издержек на 20% от проектного уровня	69 663	1,1	2 года 1 месяц
3. Уменьшение объема выручки на 15% от проектного значения	73 271	1,1	2 года 1 месяц
4. Увеличение ставки дисконтирования с 16% до 25%	919 451	2,4	1 год
Двухпараметрический анализ			
Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
1. Уменьшение объема выручки на 10% от проектного значения и увеличение инвестиций на 20% от проектного значения	305 140	1,4	1 год 8 месяцев

Наибольшая чувствительность проекта наблюдается на увеличение издержке на 20% от проектного уровня и на снижение выручки на 15% от проектного значения.

Минимизировать вероятность наступления выявленных рисков возможно за счет совершенствования ценовой политики; совершенствования сбытовой политики; проведения рекламных мероприятий и мероприятий по стимулированию сбыта; анализа издержек по статьям расходов с целью выявления возможной экономии, поиска выгодных поставщиков сырья и материалов и т.д. Также предприятие должно предусмотреть наличие страхового резерва денежных средств.

3.5 Создание резервов из чистой прибыли

Создание резервов из чистой нераспределенной прибыли может использоваться на покрытие убытков, полученных предприятием при отсутствии других источников погашения.

Обязанность формировать резервный фонд установлена только для акционерных обществ. Общества с ограниченной ответственностью вправе создавать резервный фонд в добровольном порядке.

Формирование и использование средств резервного фонда учитывается на счете 82 «Резервный капитал». Размер ежегодных отчислений в резервный фонд устанавливается в уставе организации.

В бухгалтерском учете пополнение резервного фонда оформляется проводкой: Д 84, субсчет «Нераспределенная прибыль отчетного года» К 82 «Резервный капитал» - произведены ежегодные отчисления в резервный фонд.

Создание резервного капитала увеличит размер собственного капитала и финансовую устойчивость предприятия.

3.6 Оценка влияния реализации разработанных рекомендаций на эффективность деятельности и экономическую безопасность ООО «Феникс-Авто»

По предварительным расчетам влияние предложенных мероприятий окажет положительное влияние на состояние экономической безопасности ООО «Феникс-Авто».

Основные полученные результаты:

- увеличение выручки за счет увеличения производства и реализации наиболее востребованных и рентабельных видов продукции на 3 857 тыс. руб.;
- снижение себестоимости за счет реализации мероприятий по работе с поставщиками на 889 тыс. руб., вместе с тем себестоимость увеличится за счет

увеличения производства и реализации наиболее востребованных и рентабельных видов продукции;

- увеличение собственного капитала на 2 231 тыс. руб. за счет создания резерва из чистой прибыли и увеличения нераспределенной прибыли.

В первую очередь рассмотрим влияние мероприятий на финансовые результаты (таблица 3.21, рис. 3.3).

Таблица 3.21 - Прогноз финансовых результатов

Состав балансовой прибыли	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Изменение	
			в абсолютной величине	в %
Балансовая прибыль (до налогообложения)	656	2 504	1 848	282
Прибыль от продаж	916	2 605	1 689	184
Чистая прибыль	525	2 004	1 479	282

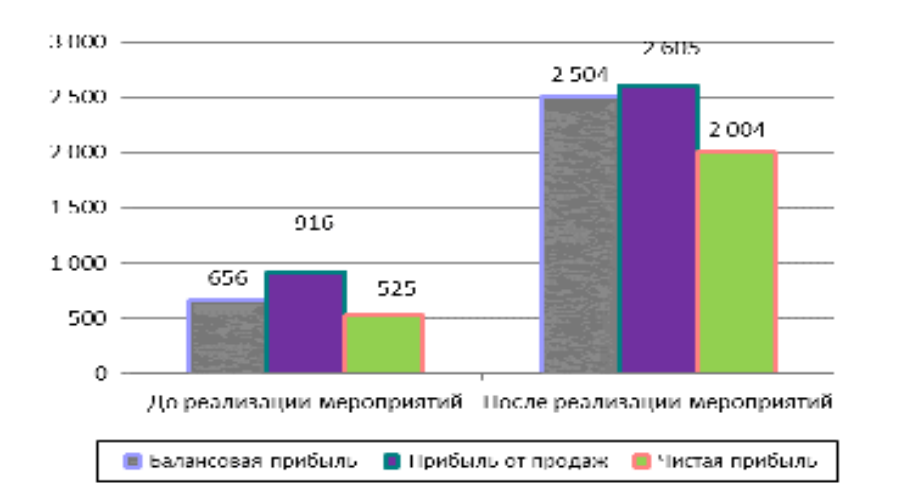


Рисунок 3.3 – Прогноз финансовых результатов, тыс. руб.

Увеличение финансовых результатов увеличит показатели рентабельности (табл. 3.22, рис. 3.4).

Таблица 3.22 -Прогноз показателей рентабельности

Показатели	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Изменение
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	916,0	2605,4	1689,4
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	656,0	2504,4	1848,4
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	525,0	2003,5	1478,5
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	8650,5	10676,3	2025,8
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	176,5	293,9	117,4
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	4971,5	6239,8	1268,3
7 Рентабельность продаж, %	2,3	6,0	3,7
8 Рентабельность всего капитала, %	7,6	23,5	15,9
9 Рентабельность основных средств, %	519,0	886,6	367,6
10 Рентабельность собственного капитала, %	10,6	32,1	21,5
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	10,6	32,1	21,5

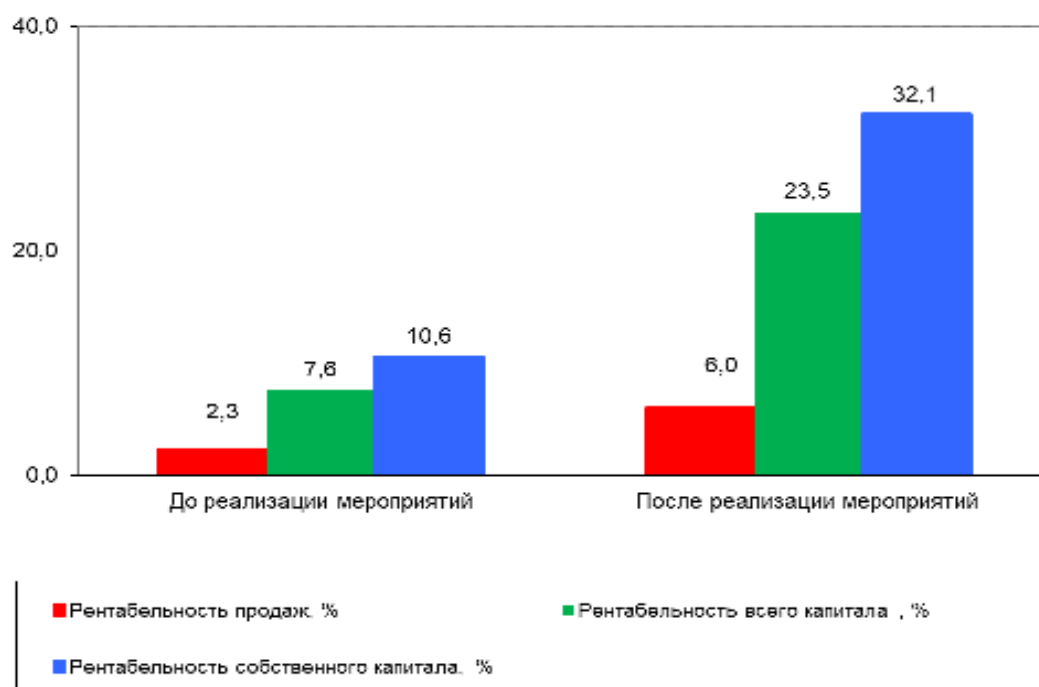


Рисунок 3.4 – Прогноз показателей рентабельности, %.

Далее спрогнозируем изменение показателей финансовой устойчивости (табл. 3.23) и показателей платёжеспособности (табл. 3.24).

Таблица 3.23 – Прогноз показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Изменение
1 Имущество предприятия	9 674	11 678	2 004
2 Реальный собственный капитал	5 238	7 242	2 004
3 Заемные средства всего:	4 436	4 437	1
в т. ч.			
3.1 долгосрочные кредиты и займы	0	0	0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	2 409	2 409	0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	2 028	2 028	0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	141	447	306
5 Наличие собственных оборотных средств	5 097	6 795	1 698
6 Запасы с НДС	4 875	5 176	301
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	4 658	6 056	1 398
8 Коэффициент автономии $\geq 0,5$	0,5	0,6	0,1
9 Коэффициент маневренности собственного капитала $\geq 0,5$	1,0	0,9	0,0
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками $\geq 0,6-0,8$	1,0	1,3	0,3
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств < 1	0,8	0,6	-0,2
12 Коэффициент кредиторской задолженности	0,5	0,5	0,0
13 Коэффициент прогноза банкротства	0,5	0,6	0,1

Коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют рекомендованным значениям и имеют тенденцию к росту.

Таблица 3.24 - Прогноз показателей платежеспособности

Показатели	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Изменение	Норматив
1. Денежные средства	29	2 004	1 975	
2. Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	
3 Итого: (1п+2п)	29	2 004	1 975	
4. Дебиторская задолженность	4 629	4 052	-577	
5. Прочие оборотные активы				
6. Итого: (3п+4п+5п)	4 658	6 056	1 398	
7. Запасы с НДС	4 875	5 176	301	
8. Итого: (6п+7п)	9 533	11 232	1 699	
9. Краткосрочные кредиты и займы	2 409	2 409	0	
10. Кредиторская задолженность	2 028	2 028	0	
11. Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	
11 Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	
12. Итого: Краткосрочных обязательств	4 437	4 437	0	
13. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,45	0,45	>0,2
14. Коэффициент критической ликвидности	1,05	1,36	0,31	>1
15. Коэффициент покрытия	2,15	2,53	0,38	>2

Коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативному значению более 0,2 и составляет 0,5, коэффициент критической ликвидности соответствует нормативу, коэффициент критической ликвидности увеличивается на 0,4 пункта и составляет 2,5 при рекомендованном более 2.

Коэффициент устойчивости экономической безопасности увеличился на 0,7 пунктов (рис. 3.5).



Рисунок 3.5 – Прогноз коэффициента устойчивости экономической безопасности предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что предложенные мероприятия послужат улучшению состояния экономической безопасности исследуемого предприятия ООО «Феникс-Авто».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены особенности развития малого предпринимательства в России, обоснована необходимость и подходы к оценке экономической безопасности малых предприятий, а также проведен анализ экономической безопасности на примере малого предприятия ООО «Феникс-Авто» и разработаны мероприятия по повышению его экономической безопасности.

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

Во-первых, были рассмотрены понятие малого предпринимательства и его роль в экономике, понятие экономической безопасности малого бизнеса, а также меры государственной поддержки малого бизнеса с целью обеспечения его экономической безопасности. Установлено, что существенная роль малого предпринимательства определяется тем, что в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта. В настоящее время возможности малого бизнеса России ограничены: нестабильные экономические условия, труднодоступные источники финансирования, высокое налоговое бремя, деятельность малого предпринимательства тесно связана с местными органами власти, излишняя бюрократизация на местах, криминальное влияние. В этой связи выходит на первое место зависимость стабильного и эффективного функционирования предпринимательства от обеспечения его экономической безопасности и государственной поддержки.

Во-вторых, исследованы основы обеспечения экономической безопасности малого предпринимательства. Концепция экономической безопасности малого бизнеса базируется на: обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и

других секретов предприятия; достижение целей предприятия; благоприятное состояние экономики в целом; обеспечение устойчивого развития производства; финансовой независимости; устойчивые конкурентные преимущества. В этой связи экономическая безопасность малого бизнеса – это система, обеспечивающая конкурентные преимущества предприятия посредством эффективного использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, инвестиционных).

Следующей задачей являлась проанализировать деятельность и состояние экономической безопасности исследуемого малого предприятия ООО «Феник-Авто». Проведенный анализ состояния экономической безопасности показал, что основные угрозы экономической безопасности:

- снижение прибыли и рентабельности предприятия;
- рост затрат;
- зависимость по поставщикам;
- недостаточность производственных мощностей для выполнения имеющихся заказов.

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

В качестве первого направления было рекомендовано оптимизировать работу с поставщиками, а именно отказаться от рассрочки в пользу скидки, а также более детально рассматривать поставщиков и работать только с теми, кто предоставляет наиболее выгодные условия. Эффект от мероприятия составит 889 тыс. руб. в год в виде экономии.

Вторым мероприятием является увеличение объема продаж наиболее рентабельных видов продукции, спрос на которые есть, но предприятие не может выполнять весь объем заказов, вследствие нехватки производственных мощностей. Рекомендовано приобрести оборудование и увеличить объем выпуска по тем позициям, на которые есть спрос и которые являются прибыльными и

рентабельными по результатам анализа. Эффект от данного мероприятия составит 4 500 тыс. руб. выручки и 730 тыс. руб. в год чистой прибыли.

Кроме того, рекомендовано создавать резервы из чистой нераспределенной прибыли, что улучшит финансовое состояние и как следствие укрепит экономическую безопасность предприятия.

За счет внедрения данных мероприятий можно добиться увеличения выручки от реализации, снижения себестоимости, финансовых результатов, улучшаются финансовое состояние и платежеспособность предприятие, также прогнозируется повышение уровня экономической безопасности.

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

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

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

2 Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Федеральный закон от 28.09.2010 N 244-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "Об инновационном центре "Сколково"/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 05.02.2018) "О некоммерческих организациях"/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Федеральный закон от 27.07.2010 N 211-ФЗ (ред. от 21.11.2011) "О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий"/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 Федеральный закон от 31.12.2014 N 488-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О промышленной политике в Российской Федерации"/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

7 Распоряжение Правительства РФ от 21.06.2014 N 1097-р (ред. от 09.07.2016) <Об утверждении плана реализации государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов>/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

8 Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 31.03.2018) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"/ Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

9 Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 N 1605 (ред. от 25.05.2016)"О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году" (вместе с "Правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, в рамках подпрограммы "Развитие малого и среднего предпринимательства" государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" в 2015 году") / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

10 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477.

Книги и статьи

11 Антикризисное управление: учебник для вузов / под ред. Э.М.Короткова.- 2-е изд., доп. и перераб.- М.: Инфра-М, 2015.-620 с.

12 Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами: учебник / М.Армстронг; пер. с англ. под ред. С.К.Мордовина.- 8- е изд.- СПб.: Питер, 2017.- 832 с.

13 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / Баринов В.А. – М.: КНОРУС, 2014. - 240с.

- 14 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2014. - 230 с.
- 15 Беловицкий, К.Б. Режим коммерческой тайны в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс]: учеб. пособие - Электрон. дан. - Москва : Научный консультант, 2017. - 124 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/95113>. - Загл. с экрана.
- 16 Беловицкий, К.Б. Экономическая безопасность [Электронный ресурс]: учеб. пособие / К.Б. Беловицкий, В.Г. Николаев. - Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2017. - 286 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/106209>. - Загл. с экрана.
- 17 Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2015.– 392с.
- 18 Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учеб. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. – 576 с.
- 19 Голубецкая, Н.П. Экономическая безопасность [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н.П. Голубецкая, Е.В. Пономарева. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2016. - 512 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64011>. - Загл. с экрана.
- 20 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2015. - 160 с.
- 21 Давыдова, О.А. Финансовый учет и анализ [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие - Электрон. дан. - Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2011. - 248 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64008>. - Загл. с экрана.
- 22 Информационное обеспечение экономической безопасности: проблемы и направления развития [Электронный ресурс]: мат. конф. / под ред. Н.Н. Карзаевой, Ю.Н. Каткова. — Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2017. - 276 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/106215>. - Загл. с экрана.

23 Каранина, Е.В. Управление финансовыми рисками: стратегические модели и профессиональные стандарты, учебное пособие. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - СПб. : ИЦ Интермедия, 2016. - 152 с.

24 Кочергин, Т.Е. Экономическая безопасность: Ученик. М.: Феникс, 2015. - 445 с.

25 Ларионов, И.К. Экономическая безопасность личности, общества и государства (многоуровневый, воспроизводственный, глобальный, системный, стратегический и синергетический подходы) [Электронный ресурс]: монография / И.К. Ларионов, М.А. Гуреева. - Электрон. дан. - Москва: Дашков и К, 2018. - 479 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103759>. - Загл. с экрана.

26 Лихачева, О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие для вузов по спец. «Финансы и кредит»: рек. УМО/ О.Н.Лихачева, С.А.Щуров; под ред. И.Я.Лукаевича.-2-е изд.- М:Вузов. Учебник, 2009.-288 с.-(Вузовский учебник).

27 Лукаевич, И.Я. Инвестиции: учебник для вузов по направ. «Экономика» и спец. «Финансы и кредит»: рек. УМО/И.Я. Лукаевич. - М.:Вузовский учебник: Инфра -М.:2014. -413 с. -(Вузовский учебник).

28 Маслова, Е.Л. Теория менеджмента: Практикум для бакалавров. [Электронный ресурс]: Учебные пособия - Электрон. дан. — М.: Дашков и К, 2014. - 160 с.

29 Мамаева, Л.Н. Управление рисками: учеб. пособие .- 2-е изд.- М.:Дашков и К, 2014.

30 Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: Учеб.пособие. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 544 с.

31 Мельников, В.П. Информационная безопасность и защита информации: доп УМО для вузов / В.П.Мельников, С.А.Клейменов, А.М.Петраков.- 5-е изд., стер.- М.: ИЦ Академия, 2015.- 336 с.

32 Направления развития инструментов обеспечения экономической безопасности, методов анализа и аудита [Электронный ресурс]: мат. конф. / под

ред. Н.Н. Карзаевой., Ю.Н. Каткова. - Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2017. - 332 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/106222>. - Загл. с экрана.

33 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 425с.

34 Скляренко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 528 с.

35 Сухова, Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 152 с.

36 Партыка, Т.Л. Информационная безопасность: учеб. пособие / Т.Л.Партыка, И.И.Попов.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.:Эксмо, 2015.- 432 с.

37 Перспективы развития экономической безопасности, анализа и аудита в современной России [Электронный ресурс]: мат. конф. - Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2016. - 314 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/95104>. - Загл. с экрана.

38 Пименов, Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности : учебник и практикум / Н. А. Пименов, В. И. Авдийский ; под общ. ред. В. И. Авдийского. - М.: Издательство Юрайт, 2016. - 413 с. - (Бакалавр. Академический курс).

39 Попов, В.М. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика. [Электронный ресурс] / В.М. Попов, Р.А. Маршавин, С.И. Ляпунов. - Электрон. дан. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 272 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53715> - Загл. с экрана.

40 Роль бухгалтерского учета, контроля и аудита в обеспечении экономической безопасности России [Электронный ресурс]: сб. науч. тр. — Электрон. дан. - Москва: Научный консультант, 2017. - 106 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/95114>. - Загл. с экрана.

41 Управление человеческими ресурсами: учебник для бакалавров / под ред. И.А.Максимцева.- М.: Юрайт, 2013.- 525 с.- (Бакалавр. Углубленный курс).

42 Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: учеб. пособ иие для вузов /В.Н.Уродовских.- М.:Инфра-М, 2014.- 168 с.

43 Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 7-е изд. – М.: «Дашков и К», 2015. – 544 с.

44 Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник для бакалавров / под ред. Н.В.Войтоловского, А.П.Калининой, И.И.Мазуровой.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт, 2014.- 548 с.- (Бакалавр. Углубленный курс).

45 Экономическая справедливость и безопасность экономических агентов [Электронный ресурс] / В.И. Авдийский [и др.]. - Электрон. дан. - Москва: Финансы и статистика, 2016. - 272 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/91204>. - Загл. с экрана.

46 Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред Л.П.Гончаренко, Ф.В.Акулинина.- М.: Юрайт, 2015.- 478 с.

47 Экономическая безопасность России. Общий курс [Электронный ресурс]: учеб. - Электрон. дан. — Москва : Издательство "Лаборатория знаний", 2015. - 818 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/84136>. - Загл. с экрана.

48 Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 271 с.

49 Шарп, У.Инвестиции /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: Инфра-М, 2010.-1028 с.

Internet-источники

50 Букирь, М.Я. Инвестиционное проектирование: теория и практика / М.Я. Букирь // Инвестиционный банкинг. – <http://fin-buh.ru/text/106696-1.html>.

51 Поддержка бизнеса в условиях пандемии: предложения бизнес-сообщества - <http://www.garant.ru/news/1345144/>.

52 Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт <http://www.gks.ru/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах ООО «Феникс-Авто»

Таблица А.1 - Отчет о финансовых результатах

Показатель		На	На 31.12.2018	На 31.12.2019
наименование	код	31.12.2017 г.	г.	г.
Выручка	2010	26 149	35 613	40 003
Себестоимость продаж	2120	24 196	33 488	39 087
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 023	1 953	916
Коммерческие расходы	2210	0	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0	0
Прибыль(убыток) от продаж	2200	1 023	1 953	916
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330	67	134	159
Прочие доходы	2340	0	0	0
Прочие расходы	2350	76	99	101
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	1 810	1 892	656
Текущий налог на прибыль	2410	377	380	131
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 433	1 512	525

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс ООО «Феникс-Авто»

Таблица Б.1 - Бухгалтерский баланс

АКТИВ	Код	2017 г.	2018 г.	2019 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	20	212	141
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	20	212	141
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1091	3177	4875
Налог на добавленную стоимость по приобретению ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	6270	4004	4629
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250		234	29
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	7 361	7 415	9 533
БАЛАНС	1600	7 381	7 627	9 674
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30	30	30
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3163	4675	5208
Итого по разделу III	1300	3 193	4 705	5 238
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			

Окончание таблицы Б.1

Окончание приложения Б

V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	983	833	2409
Кредиторская задолженность	1520	3205	2089	2028
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	4 188	2 922	4 436
БАЛАНС	1700	7 381	7 627	9 674

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Феникс-Авто»

Таблица В.1 - Прогнозный бухгалтерский баланс

АКТИВ	Код	Прогноз
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы	1110	
Результат исследований и разработок	1120	
Основные средства	1130	447
Доходные вложения в материальные ценности	1140	
Финансовые вложения	1150	
Отложенные налоговые активы	1160	
Прочие внеоборотные активы	1170	
Итого по разделу I.	1100	447
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	1210	4 875
Налог на добавленную стоимость по приоб-м ценностям	1220	301
Дебиторская задолженность	1230	4 052
Финансовые вложения	1240	
Денежные средства	1250	2 004
Прочие оборотные активы	1260	
Итого по разделу II	1200	11 232
БАЛАНС	1600	11 678

Окончание таблицы В.1

Окончание приложения В

ПАССИВ	Код	Прогноз
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320	
Переоценка внеоборотных активов	1340	
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	
Резервный капитал	1360	200
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	7 212
Итого по разделу III	1300	7 242
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1410	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	
Резервы под условные обязательства	1430	
Прочие обязательства	1450	
Итого по разделу IV	1400	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1510	2 409
Кредиторская задолженность	1520	2 028
Доходы будущих периодов	1530	
Резервы предстоящих расходов	1540	
Прочие обязательства	1550	
Итого по разделу V	1500	4 437
БАЛАНС	1700	11 679

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Феникс-Авто»

Таблица Г.1 - Прогнозный отчет о финансовых результатах

Показатель		Прогноз
наименование	код	
Выручка	2010	43 706
Себестоимость продаж	2120	41 101
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 605
Коммерческие расходы	2210	0
Управленческие расходы	2220	0
Прибыль от продаж	2200	2 605
Проценты к получению	2320	
Проценты к уплате	2330	
Прочие доходы	2340	0
Прочие расходы	2350	101
Прибыль до налогообложения	2300	2 504
Текущий налог на прибыль	2410	501
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	
Изменение отложенных налоговых активов	2450	
Прочее	2460	
Чистая прибыль	2400	2 004