

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 «АвтоКомпСервис»

_____ Ю.В. Новиков
_____ 2020 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова
_____ 2020 г.

Разработка направлений по обеспечению экономической безопасности
предприятия ООО «АвтоКомпСервис»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2020.14-32-1541ВКР

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

_____ С.Г. Соловьев
_____ 2020 г.

Руководитель работы, д.э.н., профессор

_____ Н.В. Яковлева
_____ 2020 г.

Автор работы
студент группы МиЭУП-636

_____ А.Д. Максимов
_____ 2020 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2020 г.

Миасс 2020

АННОТАЦИЯ

Максимов А.Д. Разработка направлений по обеспечению экономической безопасности предприятия ООО «АвтоКомпСервис». – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-636, 2020. – 76 с., 32 табл., 13 илл., библиогр. список – 35 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки направлений по обеспечению экономической безопасности предприятия ООО «АвтоКомпСервис».

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является предприятие Общество с ограниченной ответственностью «АвтоКомпСервис».

Предмет исследования – направления по обеспечению экономической безопасности исследуемого предприятия.

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

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

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1 Понятие экономической безопасности предприятий	7
1.2 Основные направления обеспечения экономической безопасности предприятия	11
1.3 Обеспечение экономической безопасности торговой организации	18
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОКОМПСЕРВИС»	26
2.1 Характеристика объекта исследования: ООО «АвтоКомпСервис».....	26
2.2 Анализ хозяйственной деятельности	27
2.3 SWOT-анализ.....	41
2.4 Оценка основных составляющих экономической безопасности	42
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО « АВТОКОМПСЕРВИС».....	46
3.1 Повышение объемов продаж	46
3.2 Освоение нового вида деятельности.....	52
3.3 Оценка эффективности мероприятий	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	70
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Отчет о финансовых результатах	74
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс	75

ВВЕДЕНИЕ

Важным направлением стратегического развития предприятия 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 предприятие ООО «АвтоКомпСервис».

Предмет исследования – экономическая безопасность ООО «АвтоКомпСервис».

Цель выпускной квалификационной работы разработать предложений по обеспечению экономической безопасности ООО «АвтоКомпСервис».

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть основы обеспечения экономической безопасности предприятия;
- дать характеристику исследуемого предприятия; проанализировать угрозы и проблемы экономической безопасности ООО «АвтоКомпСервис»;
- разработать предложения по обеспечению экономической безопасности ООО «АвтоКомпСервис».

Информационную базу работы составляют данные бухгалтерской и финансовой отчетности, а также данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие экономической безопасности предприятий

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

В этой связи экономическая безопасность предприятия – 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 предприятия 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 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:

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

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

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

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

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

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

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 предприятия 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.

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.

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

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.

1.2 Основные направления обеспечения экономической безопасности предприятия

Основная цель экономической безопасности предприятия - обеспечить его продолжительное и максимально эффективное функционирование сегодня и высокий потенциал развития в будущем.

Из этой цели вытекают следующие задачи экономической безопасности предприятия:

- обеспечить высокую финансовую эффективность, устойчивость и независимость предприятия;
- обеспечить технологическую независимость и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала предприятия;
- оптимизировать эффективность работы организационной структуры;
- обеспечить высокий профессиональный уровень подготовки кадрового состава;
- минимизировать разрушительное влияние результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечить нормативно - правовую защищенность всех аспектов деятельности предприятия;

- обеспечить информационную безопасность деятельности предприятия, коммерческую тайну;

- обеспечить безопасность коммерческих интересов предприятия, его капитала и имущества;

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

Системность к формированию механизма обеспечения экономической безопасности предприятия подразумевает, что необходимо учитывать не только реальные условия деятельности предприятия, но и сам механизм должен иметь чётко очерченные элементы, схему действий и взаимодействий [15].

Механизм обеспечения экономической безопасности – это, прежде всего управленческая деятельность, отражённая в разработке стратегических мер, включающих в себя выбор цели, а также стратегии, линии поведения, программы и процедуры выполнения конкретных мероприятий в интересах оптимального обеспечения экономической безопасности предприятия. Данные цели, задачи и стратегия должны быть преобразованы в план работы, который должен быть четким и понятным для исполнителей всеми уровнями подразделений предприятия, с последующим формированием программы поэтапного развития предприятия и конкретных мероприятий всех направлений деятельности. План, в котором отражена стратегия и тактика обеспечения безопасности прежде всего на таком приоритетном уровне, как экономическая безопасность объекта, считается управленческим директивным документом [28].

Рассмотрим основные ошибки, которые допускаются при создании данного плана:

- главной ошибкой считается, отсутствие пункта, отражающего цели и задачи, вытекающих из утвержденной руководителем предприятия концепции деятельности;

- отсутствие пункта, фактически содержащего функциональные обязанности оперативного отдела службы экономической безопасности («оптимизировать», «проанализировать», «улучшить» и т. д.);

- беспредметные указания и рекомендации, отклоняющиеся от планируемой концепции деятельности;

- отсутствие разделения ответственности исполнительных подразделений;

- отсутствие указаний, по решению трудоемких мероприятий.

Подобные недостатки планов позволяют уходить от ответственности конкретных лиц, отвечающим за безопасность предприятия.

Первоочередно следует подчеркнуть, что основным слабым моментом работы многих предприятий, в управленческой системе которых функционирует данный документ, является недостаточно отработанная система планирования, так как успеха достигнет только тот, кто в состоянии точно сформулировать собственную цель. Если она отсутствует, не может быть целенаправленного плана, а значит, успеха субъекта в сфере любой деятельности. Но даже если удалось сформировать план, отвечающий всем требованиям, необходимо еще проследить за своевременным и качественным его исполнением. В противном случае все так и останется на бумаге.

Данная система безопасности предприятия предполагает наличие следующих элементов:

- создание концепции охраны объекта внутри территории и по его периметру;

- разработка внутренней документации (инструкций), регламентирующей деятельность персонала на случай возможных угроз (нападение террористов, пожар, стихийное бедствие, авария технологического оборудования и др.);

- подготовка из числа руководящего состава сотрудников так называемой «кризисной группы», на которую при возникновении чрезвычайных происшествий возлагается управление объектом;

- создание специальных «групп реагирования» для задержания нападающих и ликвидации последствий возможных угроз;
- организация связи и взаимодействия с представителями местных властей, правоохранительных органов, частями вооруженных сил и т. д.;
- создание системы проверки персонала (при устройстве на работу, перемещении по службе, истечении определенных сроков и др.).

Изучив опыт зарубежных и российских учёных по обеспечению экономической безопасности предприятия можно выделить принципы, на которых должна основываться концепция экономической безопасности: научность, единоначалие и коллегиальность, системность и комплексность, оптимальное сочетание централизации и децентрализации, плановость, аналитичность и информационная оснащённость, сочетание прав, обязанностей и ответственности [23].

Принцип аналитичности и информационной оснащённости подразумевает разработку современных инструментов и приемов деятельности хозяйствующего субъекта, находящих отражение в бухгалтерском финансовом, управленческом и налоговом учете, внутреннего контроля и аудита в единую информационную систему, обеспечивающую принятие верных управленческих решений, способствующих повышению экономической безопасности предприятия.

Экономическая информационная система предприятия – это совокупность информационных мероприятий, формируемых в процессе работы предприятия, предназначенных для выполнения функций эффективного управления в целях повышения конкурентоспособности предприятия (как на внешнем, так и на внутреннем рынке) и отвечающих стандартам экономической безопасности [14].

Поскольку информация является важнейшим элементом системы управления, данному принципу уделяется особое внимание. В потоке формирования конечной информации участвуют разные контрагенты, хозяйствующему субъекту необходимо обеспечивать тактичное взаимодействие при её создании и предоставлении заинтересованным лицам. Важнейшим

элементом, который отражает формирование информации и влияет на процесс взаимодействия с контрагентами, является учетная система.

Финансовый, управленческий и налоговый учет, а также внутренний и внешний контроль представляют собой основные элементы комплексной учетно-информационной системы, направленной на формирование и поддержание экономической безопасности и на законодательное обеспечение налоговых платежей, определяемых в рамках бухгалтерского финансового и налогового учета.

Современные условия предпринимательской деятельности требуют создания собственной системы экономической безопасности на предприятии. Предлагаем рассмотреть концепцию формирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, которая должна быть организована учитывая уникальность и специфику субъекта:

Изучение специфики бизнеса предприятия, его сегмента на рынке, и основных показателей деятельности.

Анализ внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия и изучение информации о возможности возникновения кризисных ситуаций, разработка методов их устранения.

Проверка существующих информационно - технических, интеллектуальных, экономических, правовых, силовых и неформальных ресурсов по обеспечению защиты и анализ их пригодности.

Моделирование нового механизма обеспечения экономической безопасности предприятия: разработка плана устранения выявленных во время проверки недостатков; создание системы поддержания профессионального уровня кадрового состава; подготовка предложений по совершенствованию существующей системы безопасности, расчёт всех видов ресурсов; планирование расширения ресурсов.

Согласование механизма обеспечения экономической безопасности и бюджета на его внедрение и содержание с руководством.

Обеспечение контроля за функционированием механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Оценить эффективность работы созданного механизма.

Коррекция и усовершенствование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия [12].

Таким образом, обеспечение экономической безопасности предприятия играет значительную роль в его функционировании. Контроль за реализацией эффективного механизма экономической безопасности предприятия, соблюдения интегрированности в глобальное информационное пространство, экономических интересов компании, не превышения уровня расходов корпоративных ресурсов возлагается на руководствующий состав предприятия. В основе механизма обеспечения экономической безопасности находится системное объединение инструментов, методов, средств и информационно - аналитического обеспечения, создаваемого на базе сформулированных принципов обеспечения экономической безопасности, а также таких, которые формулируются субъектами управления экономической безопасностью предприятия для достижения и защиты его финансовых интересов.

Экономическая безопасность предприятия – состояние защищенности субъекта, т. е. предприятия от внутренних и внешних угроз.

Внешние угрозы могут исходить от фирм конкурентов, так же от ненадежных партнеров и контрагентов.

Внутренние угрозы могут исходить от сотрудников компании, которые используют конфиденциальную информацию в своих целях, с целью продажи данной информации конкурентам и получения вознаграждения, тем самым нанося ущерб компании.

Так как государство обязано защищать свое общество, своих граждан, оно обязано защищать и такие хозяйствующие субъекты, как предприятия.

Для обеспечения экономической безопасности предприятия должна существовать нормативно – правовая база, в которой должны быть закреплены

положения, методы по обеспечению безопасности. На современном этапе нормативно – правовая база по обеспечению экономической безопасности предприятия не до конца разработанная. Данные недочеты негативно влияют на состояние деятельности предприятия, приводя производство в неэффективную стадию развития.

Любое предприятие, находящееся на территории Российской Федерации, должно подчиняться законодательству Российской Федерации, должно соблюдать принятое законодательство, при несоблюдении данного законодательства нести ответственность за правонарушения, как в административном, так и в уголовном аспекте.

Обеспечение экономической безопасности основывается на ряде основных документов: Конституция РФ; ФЗ « О безопасности»; Гражданский кодекс РФ; Трудовой кодекс РФ; Административный кодекс РФ; Уголовный кодекс РФ; Бюджетный кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; Таможенный кодекс РФ; ФЗ « О противодействии коррупции»; ФЗ « О несостоятельности банкротства».

Естественно самой высшей юридической силой обладает Конституция Российской Федерации, принятая от 12 декабря 1993 г. В которой закреплены права и обязанности гражданина Российской Федерации.

В Конституция Российской Федерации закреплены такие положения экономической основы в ст.8,9, как:

- свободное экономическое пространство для всех хозяйствующих субъектов;
- поддержание честной конкуренции среди производителей;
- защита всех видов собственности предприятий, находящиеся на территории Российской Федерации.

Так же в статье 34 Конституции Российской Федерации закреплены право на свободу действий граждан, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации. Гражданин, который является предпринимателем в праве использовать все имеющиеся у него ресурсы

и заниматься предпринимательской деятельностью, главное, чтобы данная предпринимательская деятельность не противоречила законодательству Российской Федерации.

Субъектами обеспечения экономической безопасности предприятия считаются: Президент Российской Федерации; Совет Безопасности Российской Федерации, который включает в себя такие службы как ФСБ, Прокуратура, МВД (ОЭБ и ПК), Следственный комитет, Федеральное собрание Российской Федерации; Правительство Российской Федерации, министерства, федеральные службы; Федеральная налоговая служба; Федеральная таможенная служба; Центральный Банк России, коммерческие банки; страховые компании; производители и работники данных предприятий, производящие продукты и товары; потребители.

Наиболее важным законом, так же считается Федеральный Закон «О безопасности» № 390 от 28.12.09 г. Разделы ФЗ представлены в рисунке 1.1.

Данный ФЗ регламентирует основные положения по обеспечению безопасности государства, общества, личности, безопасности предприятий. Так же содержит основные права и полномочия законодательных органов, органов местного самоуправления, которые обязаны обеспечить безопасность всех объектов безопасности [4].

1.3 Обеспечение экономической безопасности торговой организации

Сфера торговли отражает весь спектр позитивных и негативных процессов, происходящих в экономической и социальной жизни. В таких условиях экономическая среда деятельности предприятия носит стохастический характер. Поскольку условия функционирования предприятия и поведение экономических субъектов рынка непрерывно трансформируются, то создаются рискованные ситуации, что приводит к появлению различных видов угроз экономической

безопасности торговых предприятий, поэтому в современной экономике все большее значение приобретают целевые установки на микроэкономическом уровне, на обеспечение устойчивого развития, предупреждение и смягчение последствий предпринимательских рисков [35]. Такие факторы как изменчивый характер спроса, растущая дифференцированность потребностей населения и постоянное изменение потребительских предпочтений покупателей, усиление различных форм неценовой конкуренции способствуют повышению уровня рисков в деятельности торговой организации и снижению ее экономической безопасности. Риски в сфере товарного обращения представляют собой характеристику деятельности, осуществляемой предприятием торговли в ситуации неизбежного выбора, отображающую неопределенность будущих результатов его деятельности и вероятность благоприятных и негативных последствий его действий. Торговые организации ведут свою деятельность в условиях неполной, искаженной информации, что затрудняет возможности предприятия адекватно реагировать на изменения и поддерживать масштабы торговли на прежнем уровне. Таким образом, можно сказать, что в процессе своей деятельности торговые организации сталкиваются с широким спектром различных видов рисков и угроз экономической безопасности. Риски в деятельности торговых организаций можно классифицировать по таким признакам как: совокупность внешних и внутренних факторов, определяющих их уровень, сфере и времени возникновения, по возможности управления, по возможности страхования. Все указанные виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друг и на деятельность предприятия. Торговля обслуживает стадию перераспределения процесса воспроизводства, а, значит, предприятия торговли особо восприимчивы к тенденциям экономического развития. Снижение темпов экономического роста, изменения и проблемы в банковской, налоговой, кредитной системах, темпы инфляции – все это безотлагательно отражается на покупательной способности населения, на товарообороте и прибыли предприятий торговли, и, следовательно, на количестве

и величине возникающих рисков. Вышеуказанные факторы являются внешними по отношению к торговой организации, поэтому трудно поддаются управленческому воздействию или вообще не могут регулироваться предприятием. Поскольку управлять ими практически невозможно, то главной целью предприятия является уменьшение негативного или усиление положительного воздействия внешней среды с помощью постоянного мониторинга и анализа информации о тенденциях развития процессов внешней среды и прогноза ее возможных изменений. Проблемы, связанные с внутренней средой функционирования предприятий торговли, могут рассматриваться в нескольких аспектах. Важнейшими из них являются организационный, управленческий, функциональный, пространственный, временной и социальный аспекты. В современных условиях эта группа проблем приобретает особое значение, поскольку внутренние проблемы по большей части подконтрольны самому торговому предприятию, и решить их, в случае необходимости, оно сможет. Так как риски предприятий торговли – это риски, возникающие в сфере товарного обращения, и они существенно влияют на процесс доведения товаров от поставщика к конечному потребителю, представляется целесообразным идентифицировать и классифицировать основные виды рисков торговых предприятий. По нашему мнению, риски предприятий торговли могут быть классифицированы по признаку соответствия основным показателям финансово – экономического развития торгового предприятия. Согласно указанному критерию можно выделить следующие виды рисков: – риск нереализованности товаров, – риск невыполнения поставщиком договорных обязательств, – риск изменения структуры спроса и усиления конкуренции, – риск возникновения незапланированных расходов и сокращения доходов, – риск потери и порчи товара и имущества торгового предприятия, – риск упущенной выгоды, – риск издержек, связанных с системой сертификации и контролем качества. Важнейшей особенностью торговой организации является высокая степень оборачиваемости, то есть скорость движения товаров в сфере обращения и реализации, что в свою

очередь порождает специфические риски. Помимо этого, торговой деятельности присуще постоянное колебание спроса и предложения, и как следствие – колебания товарооборота. Еще одной проблемой торговой деятельности является несовершенство и недостаточность маркетинговой информации. Такая ситуация затрудняет выявление зон риска и оценку потенциальных рисков ситуаций. Результат торговой деятельности торгового предприятия можно оценить с помощью товарооборота, а оценку финансового результата проводят с помощью показателей «прибыль» или «убыток». Важнейшие риски в деятельности торгового предприятия – предпринимательские. Исследование показало, что экономисты под предпринимательскими рисками торгового предприятия, подразумевают следующие: риск уменьшения прибыли; риск снижения товарооборота; риск роста оптовых (закупочных) цен; риск увеличения товарных издержек; риск потери или порчи товара в процессе его обращения [35]. Каждый из указанных рисков находится под воздействием ряда факторов, которые обуславливают его возникновение и степень. На результаты деятельности торгового предприятия, прежде всего, оказывают влияние уровень валового дохода и издержек обращения, размер товарооборота. Сумма прибыли также зависима от структуры товарооборота торгового предприятия. Чем больше удельный вес высокорентабельных товаров, тем больше сумма прибыли и уровень рентабельности. Факторы, влияющие на объем розничного оборота включают в себя динамику товарных фондов, численность работников торгового предприятия и производительность их труда, эффективность использования основных средств организации. Торговые предприятия должны эффективно использовать свои основные средства, поскольку при этом происходит увеличение товарооборота на единицу вложенных средств, уменьшаются расходы на содержание самих основных средств, и, как следствие, улучшаются финансовые результаты функционирования торговых предприятий. В качестве одного из главных факторов, оказывающих влияние на товарооборот, выступает социальный, т.е. сезонные колебания спроса потребителей. На основе

статистического изучения колебаний предпочтений покупателей, и расчета соответствующих показателей можно построить график сезонной волны, чтобы в последующем эти колебания учесть при планировании розничного товарооборота. Прогнозирование спроса предполагает предварительный его анализ и выявление факторов, оказывающих воздействие на объем и структуру. С целью оценки возможного спроса могут использоваться экономико-математические методы. Наиболее широкое применение в этих целях нашел статистический метод, основанный на выявлении отклонений и расчете корреляционно-регрессионной зависимости. Важнейшим направлением исследования спроса потребителей является анализ конъюнктуры товарного рынка и ее прогнозирование на предстоящий период с целью выявления возможностей для оптимизации соотношения спроса и предложения. На риск роста издержек обращения влияют такие факторы, как изменение оптовых цен, тарифов телефонные и почтовые услуги, на перевозки товаров, рост процентных ставок по банковским кредитам, структура и скорость товарооборота. Продажа одних товаров позволяет получить повышенную прибыль, а реализация других, наоборот, может привести к убыткам. Такая ситуация особенно заметна если используется единая, усредненная торговая наценка. Поэтому критерием для установления торговых наценок должны быть потоварные издержки. Они дадут возможность, во-первых, полностью покрыть затраты и, во-вторых, обеспечить нормальную прибыль или рентабельность в процессе реализации каждого товара. Величина издержек обращения находится под влиянием такого фактора, как скорость товарооборота. Ускорение оборачиваемости товара и сокращение времени обращения сопровождаются снижением уровня торговых издержек. Напротив, замедление товарооборота, задержка в реализации товаров ухудшают все финансово-экономические показатели, в том числе, и показатели издержек обращения – их уровень растет. Для успешного осуществления хозяйственной деятельности предприятие должно располагать достаточным минимумом собственных оборотных средств. Финансовое положение предприятий в значительной мере

зависит от состояния собственных оборотных средств, их сохранности и грамотного использования [35]. Недостаток средств чреват уменьшением товарооборота, возникновением задолженности поставщикам и банкам за кредиты, тогда как их излишек ведет к образованию сверхнормативных запасов товаров, росту кредиторской задолженности, к отвлечению средств из оборота (проценты за кредит, штрафы за просроченную задолженность поставщикам, пеня в бюджет). Не меньшее значение для торгового предприятия имеют и финансовые риски – риск ликвидности и кредитный риск. Наличие дебиторской задолженности свидетельствует о внеплановом отвлечении средств из оборота, вызывающем финансовые затруднения. Дебиторская задолженность может замедлить оборачиваемость оборотных средств, нередко служит причиной для возникновения просроченной задолженности по банковским ссудам, приводит к нарушению сроков расчетов с поставщиками и другими кредиторами. Все это ведет к необходимости платить штрафные санкции и создает серьезные затруднения для предприятия. Эффективное управление процессом изменения дебиторской задолженности в торговой организации требует, во-первых, мониторинга соотношения дебиторской и кредиторской задолженности – значительное превышение дебиторской и кредиторской задолженности создает угрозу для финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение кредитов банков. Во-вторых, необходимо практиковать предоставление скидок при досрочной оплате, поскольку в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. Чтобы пополнить товарные запасы или сменить торговое оборудование, торговое предприятие прибегает к кредитам, а значит, повышает свой общий риск, поскольку возникающий эффект финансового рычага чреват как положительными, так и негативными изменениями рентабельности собственного капитала. Кроме того, увеличение кредиторской задолженности ведет к тому, что предприятие постоянно отвлекает денежные средства из оборота на уплату процентов по кредиту, штрафы. В итоге

у предприятия может не оказаться достаточных средств для закупки соответствующего спроса количества товара. А это ведет к снижению товарооборота, а, значит, и прибыли. В силу отсутствия системного подхода к выявлению, идентификации, оценке и управлению рисками и угрозами экономической безопасности возникают сложности в работе торгового предприятия, поэтому важным инструментом решения данного вопроса является использование инструментов управления экономической безопасностью предприятия. Важно заметить, что с помощью инструментов управления предприятием торговли выявляют огромные резервы, используемые в торгово-хозяйственной деятельности в ситуации риска. Основная цель управления рисками – повышение экономической безопасности предприятия, максимизация его рыночной стоимости в ситуации неопределенности и риска, получение максимальной прибыли в текущем и перспективном периодах при оптимальном соотношении суммы прибыли, ликвидности и риска. При этом для достижения целей социально-экономического развития предприятие должно максимизировать не балансовую, а чистую прибыль, остающуюся в его распоряжении, что требует проведения эффективной налоговой, амортизационной и дивидендной политики. Нами установлено, что для реализации своей основной цели риск-менеджмент решает следующие задачи: – идентификация областей потенциальных рисков; – определение внутренних и внешних рисков предприятия; – оценка уровня отдельных видов рисков и совокупного риска торгового предприятия в целом; – разработка и реализация превентивных мероприятий по нейтрализации рискованных ситуаций; – формирование системы эффективного мониторинга рисков, присущих как отдельным операциям, так и торгово-хозяйственной деятельности в целом; – обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития. По нашему мнению, задачи риск-менеджмента и управления экономической безопасностью торгового предприятия взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер. Поэтому в процессе функционирования механизма управления экономической безопасностью

отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой для наиболее эффективной реализации его основной цели. Механизм управления экономической безопасностью представляет собой систему методов, рычагов, форм организации экономических отношений, посредством которых осуществляется анализ, оценка, управление рисками и достигается воздействие на совокупность и уровень возникающих рисков и, как следствие, на социально-экономическое развитие и равновесие общей системы хозяйствования [35]. На основе изучения научных работ нами выявлены основные направления воздействия рискового механизма на эффективность торговых предприятий. К их числу относятся планирование, регулирование, организация, стимулирование, учет и контроль. При создании системы обеспечения экономической безопасности торгового предприятия на основе управления риском необходимо выбрать методы его оценки. Такой выбор должен быть основан на определении информационной базы и формировании системы методов идентификации и оценки, а также разработке критериев определения целесообразности использования выбранных методов. Главным критерием для выбора может являться достаточность и применимость информации. Так, уровень рисков экономических явлений, имеющих под собой статистическую экстраполируемую выборку, может быть оценен с использованием статистических методов. Если исследуемое явление или процесс не имеет статистической базы, то для оценки используют качественные методы. Они позволяют уменьшить неопределённость в тех случаях, когда использование вероятностных методов нецелесообразно или невозможно. При выборе метода оценки следует учитывать точность оценки и стоимость его применения, как с позиции затрат на получение информации, так и с точки зрения значимости этой информации для принятия решения [35].

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВТОКОМПСЕРВИС»

2.1 Характеристика объекта исследования: ООО «АвтоКомпСервис»

Общество с ограниченной ответственностью «АвтоКомпСервис» (ООО АКС) учреждено в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, и приобретает права юридического лица с момента его регистрации в администрации города Миасса Челябинской области за номером 31 от 11 марта 2001 года. Общество является коммерческой организацией и действует на основании Устава и законодательства РФ.

Юридический адрес: г. Миасс, ул. Набережная, д.5.

ООО «АвтоКомпСервис» специализируется на реализации запчастей.

Предприятие основано на частной форме собственности.

Участники Общества не отвечают по обязательствам Общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью обществ, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества. Органом управления общества являются: общее собрание участников общества; единоличный исполнительный орган общества (директор). Выход участника общества осуществляется на основании заявления, подаваемого на исполнительный орган общества.

К основным документам, на основании которых предприятие осуществляет свою деятельность, относятся:

- свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- устав Общества с ограниченной ответственностью;
- учредительный договор.

ООО «АвтоКомпСервис» осуществляет свою деятельность на основании Закона РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и руководствуется сводом законов Гражданского кодекса РФ», Налогового кодекса, Трудового Кодекса РФ.

За финансовую работу на предприятии, в соответствии с Гражданским Кодексом, отвечает директор.

За управление финансами отвечает назначенный директором главный бухгалтер.

Учетная политика на предприятии ведется в соответствии с Налоговым Кодексом РФ. Общество является юридическим лицом. Правовое положение Общества определяется Гражданским Кодексом РФ (ст.87 – ст.94), Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом Общества. Общество для достижения целей своей деятельности имеет право от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Общество осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в соответствии с целями своей деятельности. Общество отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Государство не отвечает по долгам Общества, Общество не отвечает по долгам Государства.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения Общества, штампы и бланки со своим фирменным наименованием и другие реквизиты.

2.2 Анализ хозяйственной деятельности

Финансовые результаты от хозяйственной деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем

больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования [21].

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов деятельности предприятия являются данные финансовой отчетности ф.2 «Отчет о финансовых результатах» за 2017- 2019 гг.

Прежде всего, анализируется динамика и структура прибыли до налогообложения. Изучается состав балансовой прибыли, ее структура и динамика (табл.2.1).

Таблица 2.1 – Состав, структура и динамика балансовой прибыли до налогообложения [20]

Состав прибыли до налогообложения	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018г. к 2017	2019г. к 2018г.
1. Прибыль (убыток) до налогообложения	387	705	973	82	38
2. Прибыль от продаж (убыток)	387	705	973	82	38
3. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4. Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	0	0	0
5. Разница между прочими доходами и расходами	0	0	0	0	0

Необходимо было проанализировать состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. Как видно из таблицы 1, балансовая прибыль в отчетном увеличилась на 38 % по сравнению с 2018 годом. Наибольшую долю в балансовой прибыли занимает прибыль от продаж (+38 % по сравнению с предыдущим годом). В отчетном году не изменились прочие расходы и доходы.

Прибыль от продаж является важным фактором формирования балансовой прибыли и соответственно чистой прибыли. При нормальных условиях осуществления основных видов деятельности прибыль от продаж имеет, как правило, наибольший вес в составе балансовой и чистой прибыли. Поэтому анализ прибыли от реализации товаров, работ и услуг имеет первостепенное значение.

На величину прибыли от продаж организации оказывают влияние разные факторы. Основными факторами являются, прежде всего, объем выручки от продаж, ассортимент реализуемой продукции, уровень себестоимости, уровень цен и качество. По данным отчета о прибылях и убытках проанализировать влияние изменения затрат на прибыль можно, но оценить влияние факторов на изменение самих затрат можно с помощью факторного анализа (табл. 2.2).

Таблица 2.2 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации [20]

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Выручка	47 975	52 678	54 000	4 703	1 322
2. Себестоимость	47 554	51 912	53 000	4 358	1 088
3. Коммерческие расходы	11	34	15	23	-19
4. Управленческие расходы	23	27	12	4	-15
5. Полная себестоимость	47 588	51 973	53 027	4 385	1 054
6. Прибыль от продаж	387	705	973	318	268

В отчетном году был рост прибыли от продаж на 268 тыс.руб. При этом увеличилась полная себестоимость продукции на 1054 тыс.рублей.

Необходимо рассчитать влияние отдельных факторов на величину отклонения прибыли от продаж от уровня ее в предыдущем году. Для факторного анализа используем метод цепной подстановки и данные нижеприведенной таблицы 2.3.

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от реализации [20]

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Общее изменение прибыли:	318	268
2. Коэффициент изменения объема	1,10	1,03
3. Влияние изменения объема на прибыль:	36	14
4. Коэффициент изменения себестоимости:	1,09	1,02
5. Влияние изменения структуры:	2	3
6. Влияние изменения удельных затрат:	280	250
7. Проверка:	318	268

Исходя из данных предыдущего анализа прибыли реализации, видно, как отдельные факторы влияют на формирование прибыли реализации в целом. Расчет общего изменения прибыли от реализации в 2019 году показал, что прибыль увеличилась на 268 тыс. рублей. Изменение объема увеличило прибыль на 14 тыс. руб. Влияние изменения структуры увеличило прибыль на 3 тыс. руб. в отчетном году. Изменение удельных затрат увеличил прибыль от реализации продукции на 250 тыс. рублей.

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

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

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

По данным отчета о финансовых результатах можно проанализировать динамику рентабельности продаж, всего капитала, основных средств,

собственного и инвестиционного капитала. Исходные данные и расчет показателей рентабельности представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности предприятия [20]

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Прибыль (убыток) от продаж	387,0	705,0	973,0	318,0	268,0
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	387,0	705,0	973,0	318,0	268,0
3. Чистая прибыль тыс. руб.	309,6	564,0	778,4	254,4	214,4
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	7 780,0	7 326,0	-18 194,0	-454,0
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	396,0	438,0	540,0	42,0	102,0
6. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	2 091,0	4 182,5	5 110,5	2 091,5	928,0
7. Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.	0,8	1,3	1,8	0,5	0,5
8. Рентабельность продаж, %	1,5	9,1	13,3	7,6	4,2
9. Рентабельность всего капитала, %	97,7	161,0	180,2	63,2	19,2
10. Рентабельность основных средств, %	14,8	13,5	15,2	-1,3	1,7
11. Рентабельность собственного капитала, %	14,8	13,5	15,2	-1,3	1,7
12. Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	387,0	705,0	973,0	318,0	268,0

Рентабельность основных средств в предыдущем периоде составила 161%, а в отчетном 180%. Рентабельность собственного капитала увеличилась на 1,7% за счет увеличения чистой прибыли. Рентабельность всего капитала увеличилась на 19%. Рентабельность продаж увеличилась на 4%.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью

использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [12].

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Оно зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия. Главной задачей этого раздела является определение финансового состояния предприятия с целью своевременного выявления и устранения недостатков в его финансовой деятельности и нахождения резервов улучшения состояния предприятия и его платежеспособности [12].

Основными источниками информации при анализе финансового состояния являются бухгалтерский баланс (форма №1), приложение к балансу (форма № 5) и отчет о финансовых результатах (форма № 2).

Анализ финансового состояния начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным баланса.

Баланс позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе оборотные и внеоборотные средства, изучить динамику структуры имущества.

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал и какой доход приносят активы. Размещение средств предприятия имеет большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия [16].

Поэтому в процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе (табл. 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ состава и динамики активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2017 г.	2018г.	2019 г.	Изменение	
					31.12. 17- 31.12.18	31.12.18- 31.12.19
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	396	480	600	84	120
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	396	480	600	84	120
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	1952	1877	1990	-75	113
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	167	169	112	2	-57
Дебиторская задолженность	1230	3952	4307	1922	355	-2385
Финансовые вложения	1240	0	500	0	500	-500
Денежные средства	1250	800	960	1735	160	775
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	6871	7813	5759	942	-2054
БАЛАНС	1600	7267	8293	6359	1026	-1934

Общая стоимость имущества предприятия в 2019 г. снизилась на 1934 тыс.руб., это произошло в основном за счет снижения дебиторской задолженности на 2385 тыс.руб. Состав пассива представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ состава и динамики пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2017 г.	2018г.	2019 г.	Изменение	
					31.12. 17- 31.12.18	31.12.18- 31.12.19
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 2.6

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	4172	4173	6028	1	1855
Итого по разделу III	1300	4182	4183	6038	1	1855
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		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	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	3085	4110	321	1025	-3789
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	3085	4110	321	1025	-3789
БАЛАНС	1700	7267	8293	6359	1026	-1934

Источники формирования средств предприятия (т.е. пассива) за прошедший год снизились в целом на 1934 тыс. рублей. Это произошло в основном за счет снижения кредиторской задолженности на 3789 тыс. рублей.

Финансовая устойчивость предприятия – способность предприятия обеспечивать наличие материальных оборотных средств, т.е. запасов источниками их формирования как собственными, так и заемными. Внешнее проявление финансовой устойчивости – это платежеспособность предприятия, т.е. его способность отвечать по своим обязательствам [15].

Для характеристики финансовой устойчивости применяются системы абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

Основными абсолютными показателями финансовой устойчивости является обеспеченность запасов источниками их формирования:

1. Наличие собственных оборотных средств, равных разнице реального собственного капитала и суммы величины внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности;

2. Наличие долгосрочных источников формирования запаса, получаемое из предыдущего показателя путем увеличения его на сумму долгосрочных обязательств;

3. Общая величина основных источников формирования запасов, равная сумме долгосрочных источников [15].

Трем показателям формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования. Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов является одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия.

Расчет абсолютных показателей представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018 г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Реальный собственный капитал	4182	4183	6038	1	1855
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	396	480	600	84	120
3. Наличие собственных оборотных средств	3786	3703	5438	-83	1735
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	3786	3703	5438	-83	1735
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов	3786	3703	5438	-83	1735
8. Общая величина запасов	2119	2046	2102	-73	56
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	1667	1657	3336	-10	1679

Окончание таблицы 2.7

10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	1667	1657	3336	-10	1679
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	1667	1657	3336	-10	1679
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$		

Предприятие сохраняет устойчивое финансовое состояние за рассматриваемые периоды. У предприятия сформировался излишек собственных оборотных средств, долгосрочных источников формирования запасов и общей величины источников формирования запасов.

Устойчивость финансового состояния характеризуется также системой финансовых коэффициентов, рассчитываются и анализируются следующие показатели [24]:

Коэффициент автономии:

$$K_a = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Источники средств}}; \quad (1)$$

Коэффициент маневренности:

$$K_m = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Собственные средства}}; \quad (2)$$

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками:

$$K_{об} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Стоимость запасов}}; \quad (3)$$

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

$$K_{з/с} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}}; \quad (4)$$

Коэффициент кредиторской задолженности:

$$K_{кз} = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{умма заемных средств}}; \quad (5)$$

Коэффициент прогноза банкротства:

$$Кпб = \frac{\text{Чистые активы}}{\text{источники формирования}} \cdot \quad (6)$$

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018г.	На 31 декабря 2019г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Имущество предприятия	7267,0	8293,0	6359,0	1026,0	-1934,0
2.Реальный собственный капитал	4182,0	4183,0	6038,0	1,0	1855,0
3. Заемные средства всего:	3085,0	4110,0	321,0	1025,0	-3789,0
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	3085,0	4110,0	321,0	1025,0	-3789,0
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	396,0	480,0	600,0	84,0	120,0
5. Наличие собственных оборотных средств	3786,0	3703,0	5438,0	-83,0	1735,0
6. Запасы с НДС	2119,0	2046,0	2102,0	-73,0	56,0
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	4752,0	5767,0	3657,0	1015,0	-2110,0
8. Коэффициент автономии	0,6	0,5	0,9	-0,1	0,4
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,9	0,9	0,9	0,0	0,0
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	1,8	1,8	2,6	0,0	0,8
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,7	1,0	0,1	0,2	-0,9
12. Коэффициент кредиторской задолженности	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0
13. Коэффициент прогноза банкротства	0,5	0,4	0,9	-0,1	0,4

Рост коэффициента прогноза банкротства увеличился на 0,4%, что говорит об улучшении финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в отчетном году составил 0,1, что

соответствует рекомендованному значению (< 1). Коэффициент маневренности 0,9 и соответствует рекомендованному значению $\geq 0,5$, что говорит о росте доли оборотного капитала находящейся в мобильной форме. Коэффициент обеспечения запасов собственными источниками составил 2,6 и соответствует рекомендованному значению $\geq 0,6-0,8$ что говорит о том, что предприятия может обеспечить себя собственным капиталом. Предприятие является финансово устойчивым. Коэффициент автономии составляет 0,9 и соответствует рекомендованному значению $\geq 0,5$.

Одним из показателей оценки, характеризующих финансовое состояние предприятия, является платежеспособность, т.е. способность предприятия своевременно погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности осуществляется на основе ликвидности баланса [20].

Предварительный анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения (таблица 2.9).

Платежеспособность предприятия определяется с помощью коэффициентов [12]:

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

2. Коэффициент критической ликвидности: характеризует платежеспособность предприятия с учетом поступлений от дебиторов.

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

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

Таблица 2.9 – Анализ относительных показателей ликвидности баланса

Показатели	Рекомендованное значение	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018г.	На 31 декабря 2019г.	Изменение, тыс. руб.	
					2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Денежные средства		800,0	960,0	1735,0	160,0	775,0
2. Краткосрочные финансовые вложения		0,0	500,0	0,0	500,0	-500,0
3. Итого: (1п+2п)		800,0	1460,0	1735,0	660,0	275,0
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)		3952,0	4307,0	1922,0	355,0	-2385,0
5. Прочие оборотные активы						
6. Итого: (3п+4п+5п)		4752,0	5767,0	3657,0	1015,0	-2110,0
7. Запасы с НДС		2119,0	2046,0	2102,0	-73,0	56,0
8. Итого: (6п+7п)		6871,0	7813,0	5759,0	942,0	-2054,0
9. Краткосрочные кредиты и займы		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10. Кредиторская задолженность		3085,0	4110,0	321,0	1025,0	-3789,0
11. Прочие краткосрочные пассивы		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Итого: Краткосрочных обязательств		3085,0	4110,0	321,0	1025,0	-3789,0
13. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	>0,2	0,26	0,36	5,40	0,1	5,0
14. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	>1	1,5	1,4	11,4	-0,1	10,0
15. Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	>2	2,2	1,9	17,9	-0,3	16,0
16. Коэффициент общей платежеспособности		2,4	2,0	19,8	-0,3	17,8

Предприятие за рассматриваемый период является платежеспособным, коэффициент абсолютной ликвидности вырос до 5,4. Коэффициент критической ликвидности, который показывает платежеспособность, с участием дебиторов, составляет 11,4. Коэффициент покрытия составляет 17,9.

Анализ деловой активности предприятия

Деловую активность предприятия характеризуют коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости и их расчет представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ показателей оборачиваемости

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	47 975,0	52 678,0	54 000,0	4 703,0	1 322,0
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	7 780,0	7 326,0	-18 194,0	-454,0
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	396,0	438,0	540,0	42,0	102,0
4. Среднегодовая стоимость оборотного активов, тыс. руб.	6 871,0	7 813,0	5 759,0	942,0	-2 054,0
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	2 119,0	3 142,0	3 097,0	1 023,0	-45,0
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	3 952,0	4 129,5	3 114,5	177,5	-1 015,0
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	3 085,0	3 597,5	2 215,5	512,5	-1 382,0
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	2 091,0	4 182,5	5 110,5	2 091,5	928,0
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,8	6,8	7,4	4,9	0,6
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	7,0	6,7	9,4	-0,2	2,6
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	22,6	16,8	17,4	-5,9	0,7
12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	12,1	12,8	17,3	0,6	4,6
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	30,1	28,6	21,1	-1,5	-7,5
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	15,6	14,6	24,4	-0,9	9,7
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	23,5	24,9	15,0	1,5	-9,9

Коэффициент общей оборачиваемости капитала в 2019 г. увеличился на 0,6 оборотов в год, оборачиваемость оборотных активов увеличилась на 2,6 оборота, оборачиваемость материальных оборотных активов выросла на 0,7 оборотов в год. Средний срок оборота дебиторской задолженности снизился на 8 дней, оборачиваемость кредиторской задолженности снизился на 10 дней.

Итак, можно сделать вывод, что предприятие является финансово устойчивым, платежеспособным, наблюдается рост показателей прибыли и рентабельности, при этом показатели прибыли и рентабельности достаточно низкие.

2.3 SWOT-анализ

Одним из методов изучения состояния экономической безопасности является SWOT-анализ, который позволяет всесторонне изучить рыночную ситуацию, в которой работает компания, оценить возможности и угрозы, с которыми она может столкнуться. SWOT-анализ позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и слабости компании с возможностями, которые дает рынок. Исходя из качества соответствия делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам [17].

Технология применения SWOT-анализа. Составление списка сильных и слабых сторон. Составление списка опасностей и возможностей. Установления связи между различными элементами списков. Позиционирование разных вариантов. Простейшая форма представления результатов SWOT-анализа предлагается в таблице, где фиксируются основные элементы по представленным четырем категориям.

Рассмотрим практическое применение SWOT-анализа для «АвтоКомпСервис» (табл. 2.11).

Таблица 2.11 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • широкий ассортимент продукции • устойчивое финансовое положение • качество продукции • наличие большого количества постоянных стабильных поставщиков 	<ul style="list-style-type: none"> • высокие затраты • слабое продвижение на новых рынках • слабая государственная поддержка сегмента • нет возможностей для снижения цен
Угрозы	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> • повышение цен на запчасти у поставщиков • сокращение уровня необходимых инвестиций • высокая конкуренция, • дефицит финансовых ресурсов • падение доходов населения 	<ul style="list-style-type: none"> • диверсификация деятельности (расширение видов деятельности) • выход на новые рынки • повышение объемов продаж • снижение себестоимости за счет снижения транспортных расходов, поиска наиболее выгодных поставщиков и их условий

Исходя из данных таблицы 2.11, можно сделать вывод, что предприятию нужно двигаться в сторону расширения видов деятельности, а также снижать свои затраты за счет снижения транспортных расходов, поиска наиболее выгодных поставщиков и их условий.

2.4 Оценка основных составляющих экономической безопасности

Определение состояния экономической безопасности предприятия целесообразно провести по основным составляющим экономической безопасности, наиболее характеризующими деятельность торгового предприятия: затратной, кадровой, финансовой и сбытовой. (табл. 2.12 - 2.15).

Каждая составляющая характеризуется несколькими критериями, наиболее точно отражающими состояние экономической безопасности в данном разрезе. Критерии рассчитаны и проведена их экспертная оценка в баллах от 1 до 5. в качестве экспертов выступили представители с предприятия ООО «АКС». Определен вес каждого критерия и рассчитан общий уровень каждого показателя. В итоге мы увидим, что те показатели, уровень которых находится на низком уровне, нуждаются в управлении. По ним должны быть разработаны корректирующие мероприятия.

Таблица 2.12 – Оценка уровня кадровой составляющей

Оценка ключевых факторов			оценка в баллах	вес балла	уровень
Кадровая составляю щая	Квалификация персонала	Образование, повышение, квалификации	5	0,3	1,5
	Лояльность работодателей	Меры по установлению позитивных отношений работников и работодателей	4	0,2	0,8
	Контроль в организации	Регламенты, ограничения, режимы, технологические процессы, оценочные, контрольные операций, процедуры безопасности, установленные для персонала	5	0,5	2,5
Итого:			1	4,8	

В целом уровень кадровой составляющей оценивается на высоком уровне.

Таблица 2.13 – Оценка уровня финансовой безопасности

Оценка ключевых факторов			оценка в баллах	вес балла	уровень
Уровень финансовой безопасности	Финансовая устойчивость	Относительные и абсолютные коэффициенты финансовой устойчивости	4	0,2	0,8

Окончание таблицы 2.13

	Платежеспособность	К-т абсолютной ликвидности, к-т критической ликвидности к-т покрытия	4	0,2	0,8
	Финансовые результаты	Прибыль от продаж, Прибыль дно, чистая прибыль	1	0,2	0,2
	Рентабельность	Рентабельность продаж, рентабельность капитала, рентабельность собственного капитала	2	0,2	0,4
	Оборачиваемость капитала	Оборачиваемость капитала, оборотных активов, запасов, ДЗ и КЗ	4	0,2	0,8
Итого:				1	3,0

По таким критериям финансовой безопасности, как рентабельность, финансовые результаты низкие результаты, необходима разработка корректирующих мероприятий.

Таблица 2.14 – Оценка сбытовой составляющей

Оценка ключевых факторов			оценка в баллах	вес балла	уровень
Сбытовая составляющая	Платежеспособность контрагентов	Прибыль от продаж, Прибыль дно, чистая прибыль, показатели платежеспособности	5	0,2	1,0
	Деловая репутация контрагентов	Экспертная оценка	5	0,2	1,0
	Наличие просроченной ДЗ свыше одного квартала	Данные ООО «АКС»	4	0,5	2,0
	Период сотрудничества	Данные ООО «АКС»	5	0,1	0,5
Итого:				1	4,5

Уровень сбытовой составляющей оценивается на высоком уровне.

Таблица 2.15 – Оценка затратной составляющей

Оценка ключевых факторов			оценка в баллах	вес балла	уровень
Затратная составляющая	Себестоимость	Темп роста Коэф-т изменения себестоимости	2	0,3	0,6
	Транспортные расходы	Данные ООО «АКС»	2	0,3	0,6
	Коммерческие расходы	Данные ООО «АКС»	4	0,2	0,8
	Инвестиционные затраты	Данные ООО «АКС»	2	0,2	0,4
Итого:			1	2,4	

Наиболее низкие оценки по показателям затратной составляющей, здесь также необходима разработка корректирующих мероприятий (рис. 2.1).

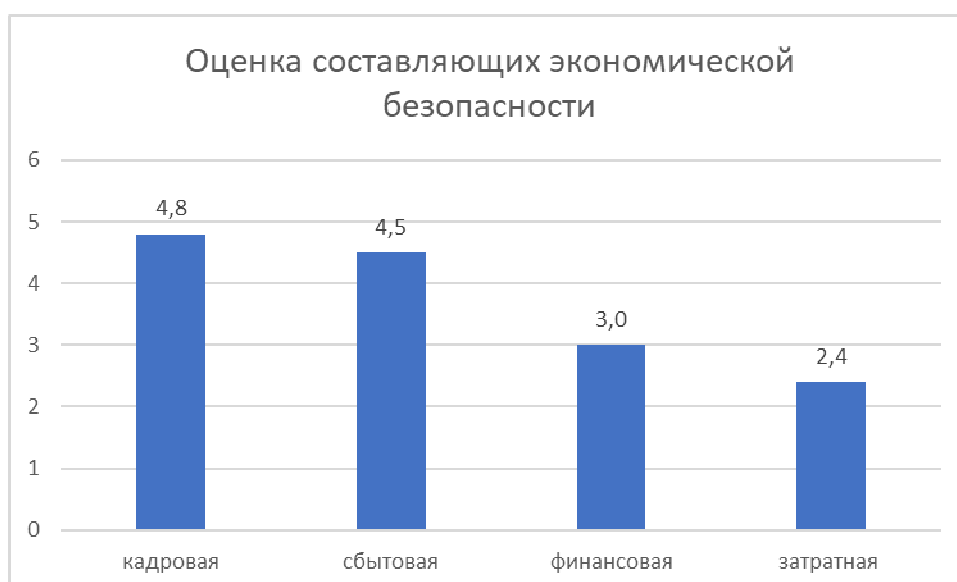


Рисунок 2.1 – Графическое изображение оценки основных составляющих экономической безопасности

Таким образом, мероприятия по обеспечению экономической безопасности будут направлены на снижение затрат и повышение финансовых результатов.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «АВТОКОМПСЕРВИС»

3.1 Повышение объемов продаж

1. Поставка запчастей для автосервисов и СТО.

В настоящее время среди автомастерских и СТО г. Миасса, которые специализируются на ремонте отечественных автомобилей и автомобилей иностранного производства работает принцип, когда обеспечение запчастями является проблемой автовладельцев. Мастера устанавливают, какие именно запчасти понадобятся для ремонта и клиенты сами ищут и приобретают их в магазинах автозапчастей. Зачастую поиск запчастей – это время, нужных запчастей может не быть в наличии, различные магазины предлагают разные цены в зависимости от местонахождения складов их поставщиков, запчасти приходится заказывать через интернет и по факту они часто не подходят.

В последнее время клиент предъявляет к сервису все более высокие требования. И не хочет сам куда-то ездить и что-то искать. И в итоге может поехать в другое место, где ему не придется самостоятельно искать детали.

В этой связи предлагается заключить договоры с автомастерскими и СТО на своевременную поставку запчастей. Для автосервиса предложение запчастей, расходников и другого ассортимента - это еще один из способов и возможностей заработка, поскольку клиент автосервиса - это конечный потребитель, заинтересованный в комплексной услуге (ремонт/обслуживание+запчасти).

ООО «АКС» является дистрибьютором автомобильных запасных частей, компонентов и расходных материалов российского производства, а также автоматизированных складов запчастей для иномарок непрерывного цикла 28-ми филиалов в России, Республике Беларусь и Казахстане.

ООО «АКС» имеет возможность поставки оригинальных и неоригинальных запчастей, качество которых подтверждается сертификатами заводов-производителей.

ООО «АКС» дает гарантии максимальной комплектации на заказах любой сложности и обработки заказов в день поступления.

ООО «АКС» обязуется регулярно и бесперебойно доставлять товары.

Также ООО «АКС» имеет возможность поставки автозапчастей для спецтехники.

Торговая надбавка ООО «АКС» составляет 15-20%. Автосервисам и СТО есть возможность предложить 5% с продаж.

Детали, которых не будет в наличии, можно заказать, срок доставки не должен превышать 3-4 дня.

Также необходимо отслеживать запрашиваемые позиции, которых не оказывается в наличии. Менеджер, определив точный каталожный номер запрашиваемой позиции, проверяет в базе данных наличие. Если деталь отсутствует, то она автоматически заносится в таблицу упущенных продаж. По истечении определенного срока (неделя, месяц, квартал) по этой таблице делается выборка по условию, что на складе необходимо иметь деталь с количеством обращений не менее 3 в неделю и не менее 10 в месяц.

Как показывает практика, если заключить договор с 2-3 автосервисами и СТО объем продаж может увеличиться на 1-5%. Спрогнозируем минимальный прирост.

Выручка = 54 000 тыс. руб. *1% = 54 540 тыс. руб., т.е. увеличение выручки составит 540 тыс. руб.

2. Совершенствование организационной структуры.

Совершенствование организационной структуры управления ООО «АКС» предполагает изменение системы управления компанией путем реорганизации отдела продаж.

Целью реорганизации отдела продаж является повышение производительности и качества труда сотрудников отдела продаж.

Введение должности специалиста по снабжению позволит направить рабочее время специалиста по продажам на поиск новых клиентов и новых каналов сбыта продукции компании ООО «АКС».

Организационная структура ООО «АКС» по проекту представлена на рисунке 3.1.

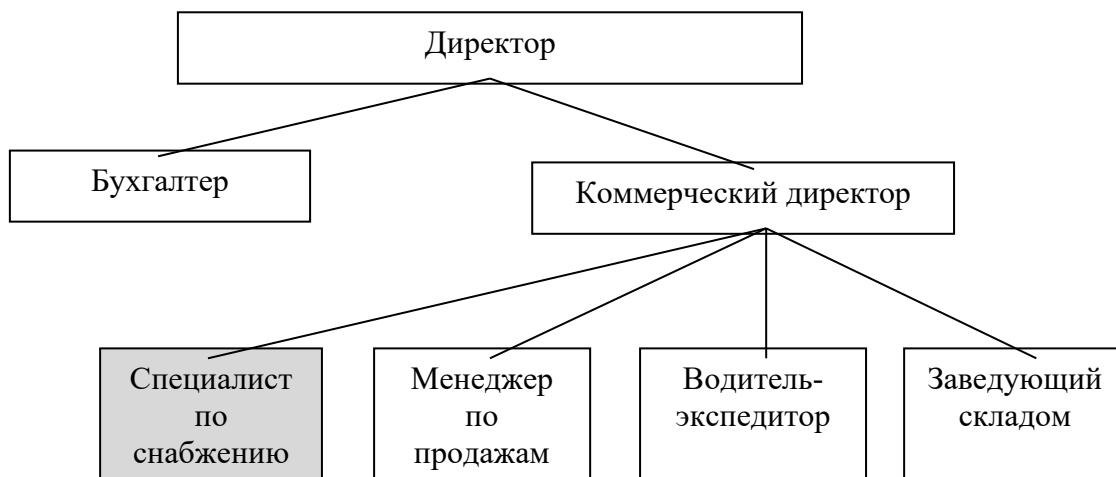


Рисунок 3.1 – Организационная структура управления ООО «АКС» (проект)

Основными должностными обязанностями специалиста по снабжению будут:

- организация закупок товара по всему товарному ассортименту компании ООО «АКС»;
- формирование ассортимента, определение объемов закупок и участие в ценообразовании;
- обеспечение максимальной конкурентоспособности цен и условий поставки на закупаемую продукцию;
- обеспечение выполнения целевых показателей по марже, при сохранении конкурентоспособности выходных цен компании.

Введение должности специалиста по снабжению позволит освободить менеджера по продажам от обязанностей связанных с закупками товаров.

Затраты включают в себя заработную плату нового специалиста: 24 000 руб. * 12 мес. = 288 000 руб. В т.ч. отчисления с з/п (30%) 86 400 руб.

3. Расширение ассортимента.

В настоящее время ООО «АКС» работает на 80% под заказ. В компании совсем не представлены такие ассортиментные группы, как оборудование для автосервиса; автоэлектроника. Введение данных товарных групп позволит повысить конкурентоспособность компании и повысить эффективность коммерческой деятельности.

В специализированном автомагазине товарные запасы должны быть. К автомагазинам у клиентов требования: они приезжают за автозапчастями, расходными материалами, и если нужная позиция не окажется в предлагаемом ассортименте, то магазин чаще всего безвозвратно потеряет клиента.

После внедрения мероприятия количество товарных групп увеличится на 5, а глубина ассортимента увеличится на 13979 позиций.

Кроме того, с целью углубления ассортимента имеющихся в компании товарных групп, предлагается расширить ассортимент товаров для подвески автомобилей, для двигателя и для кузова, которые в настоящее время представлены более узким ассортиментом по сравнению с конкурентами. Данный ассортимент относится к самым ходовым автозапчастям. Например, по товарной группе автозапчастей для двигателя предлагается расширить ассортимент прокладок, фильтров, сальников, которые считаются самыми износостойкими в автомобилях иностранного производства. Их высокая износостойкость по сравнению с другими деталями двигателя, связана, прежде всего, с низким качеством предлагаемого в России бензина, поэтому спрос на указанные товары гораздо выше, чем на другие товары данной товарной группы, которые изнашиваются значительно меньше из-за высокого качества автомобилей иностранного производства и их комплектующих.

В качестве увеличения ассортимента товарной группы автозапчастей для подвески автомобиля предлагается расширить ассортимент таких деталей, как

колодки, рычаги, салеинтблоки. Их наибольшая степень износостойкости связана с плохим состоянием российских автомобильных дорог. Особенно спрос на эти детали возрастает в весенне-летний сезон, что связано с тем, что многие автомобилисты эксплуатируют свои автомобили только в этот период, и, как показывает практика, автомобилей после зимнего периода на дорогах становится гораздо больше, а также большинство населения на летний период переезжают за город или каждые выходные уезжают в загородные дома, что также приводит к увеличению спроса на автозапчасти.

В зимнее время возрастает спрос на детали кузова, что связано с увеличением количества автоаварий в это время года. Погодные явления (образование наледи, заморозки и др.) провоцируют аварии, в результате которых чаще всего разбиваются фары, поворотники, фонари. Повреждение данных деталей требует их срочной замены, так как без них нельзя передвигаться в темное время суток, во время тумана, дождя и снега и при других неблагоприятных погодных явлениях согласно правилам дорожного движения, несоблюдение которых влечет за собой административную ответственность в виде штрафа.

Также необходимо решить вопрос, за счет каких деталей будут увеличиваться их запасы: оригинальных и/или неоригинальных. Из неоригинальных можно расширить ассортимент автозапчастей для подвески, а именно колодки. Износ оригинальных и неоригинальных колодок одинаков, спросом больше пользуются неоригинальные колодки, их цена по сравнению с оригинальными значительно ниже, а качество неоригинальных колодок одинаково с оригинальными.

Для ассортиментной группы кузовных автозапчастей имеет смысл увеличить ассортимент всех неоригинальных фар, поворотников, фонарей. По сравнению с оригинальными автозапчастями они не уступают им по качеству, зато ниже по цене и пользуются большим спросом. Их оригинальность или неоригинальность на безопасность езды не влияет.

Что касается деталей двигателя, то в данном случае имеет смысл расширить ассортимент оригинальных автозапчастей. Оригинальные прокладки, фильтра, сальники по качеству выше неоригинальных, влияют на безопасность движения. И хотя их цена несколько выше, тем не менее, оригинальные прокладки, фильтра и сальники пользуются большим спросом.

Таким образом, углубление имеющегося ходового, пользующегося спросом товара и внедрение новых товарных групп повысит конкурентоспособность и финансовые результаты компании ООО «АКС».

В среднем затраты на формирование запаса планируется увеличить на 3%, что связано с размером денежных средств, который предприятие имеет на момент расчета (денежные средства, расчетный счет).

Выручка 54 000 тыс. руб. * 3% = 55 620 тыс. руб.

Общий эффект от предлагаемых мероприятий представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Экономический эффект от мероприятий по повышению объема продаж

Мероприятие	Затраты, тыс. руб.	Доход, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
1 Поставка запчастей автосервисам и СТО	53 318	54 540	540
2 Реорганизация отдела продаж	288		
3 Расширение ассортимента	54 060	55 620	1 620
Экономический эффект по итогам трех предложений			2 160

Общий прогнозируемый эффект составит 2 160 тыс. руб.

3.2 Освоение нового вида деятельности

С целью увеличения объемов продаж, что в свою очередь приведет к привлечению новых клиентов, предлагается приобрести выездной пост шиномонтажа, оборудованного на базе цельнометаллического фургона Газель НЕКСТ (А31R22/ А31R23) и мобильный дизельный теплогенератор Vallu-Biemmedue GE105, для прогрева в зимний период двигателей по рыночной стоимости 2520 тыс. руб. и предлагается рассмотреть вопрос о приобретении их в лизинг.

Данный вид деятельности предприятие вправе осуществлять, так как у ООО «АКС» зарегистрирован вид деятельности 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.

Выездной шиномонтаж, он же мобильный, передвижной шиномонтаж – это передвижной пост шиномонтажной мастерской, оснащённый всем необходимым оборудованием для проведения любых шиномонтажных работ.

За последние годы данный вид услуги и соответственно бизнеса становится все более популярным во всех регионах России.

Основные преимущества мобильного от стационарного шиномонтажа – отсутствие арендной платы за помещение, коммунальных платежей, возможность не задумываться о проходимости выбранного места, настоящая мобильность и автономность, а также извлечение максимального дохода при минимальных затратах.

На установку и использование данного комплекса необходимо иметь только ПТС автомобиля с регистрацией в органах ГИБДД. Дополнительно согласовывать установку оборудования не нужно.

В стандартную комплектацию входит: оборудование для шиномонтажа, генератор, компрессор, освещение и все необходимое оборудование и инструмент.

Мобильный шиномонтаж представляет собой микроавтобус, позволяющий оборудовать удобное рабочее место и работать в полный рост. Габаритные размеры комплекса не отличаются от размеров микроавтобуса, грузовая нагрузка рассчитана с большим запасом и все системы автономны и не имеют отношения к системам машины, благодаря чему транспортное средство не является спецмашиной и соответственно не нуждается в спецучёте.

Стандартная комплектация мобильного шиномонтажа включает следующее шиномонтажное оборудование:

- Шиномонтажный станок с пневмовзрывом.
- «Третья рука» для демонтажа низкопрофильных шин.
- Балансировочный станок.
- Стабилизатор переменного напряжения.
- Компрессор (пневматический) двухголовый, ресивер 100 л.
- Домкрат подкатной гидравлический 3 тонны (лучше взять 2 шт.).
- Гайковёрт (пневматический) + набор торцевых ударных головок.
- Фильтр-регулятор-лубрикатор.
- Катушка со шлангом.
- Пистолет для подкачки колёс.
- Набор расходных материалов для шиномонтажа.
- Освещение (внешнее/внутреннее) – прожектора, подсветка верхней части бортового рекламного модуля. Внутреннее дополнительное освещение – лампы дневного света.
- Полки/верстаки из дерева, композитных материалов.

При ключевой ставке в 9 % лизинговые компании смогут предоставить выездной пост шиномонтажа и мобильный дизельный теплогенератор со сроком погашения выплат на три года.

Удобство лизинга заключается в эксплуатации выездного поста шиномонтажа, и мобильного дизельного теплогенератора, которые, принося доход, покрывают и свою продажную стоимость одновременно.

Рассчитаем оценку эффективности лизинга.

Результаты расчетов величины процентов, уплачиваемых лизинговой компанией за кредит, полученный для приобретения выездного поста шиномонтажа и мобильного дизельного теплогенератора, представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет величины процентов

Показатель	Период, годы		
	I	II	III
Остаток (на начало года) кредита, полученного лизингодателем, руб.	2 520 000	1 680 000	840 000
Возврат инвестору НДС, руб. (20%)	420 000	-	-
Начисленная амортизация, руб. (27,9%)	703 080	703 080	703 080
Процент, уплачиваемый лизинговой фирмой, руб. (8,2%)	206 640	137 760	68 880

Суммируя последнюю строку таблицы 3.2, находим, что общая сумма, которую лизинговая фирма должна выплатить за пользование заемными средствами, составляет 413 280 руб.

Определим общую сумму, которую ООО «АКС» должно возместить лизинговой фирме за предоставленное ему оборудование. Расчеты приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет суммы лизингового платежа

Показатель	Значение
1 Цена оборудования без НДС 20%, руб.	2 100 000
2 Сумма возмещаемого инвестору НДС, руб.	420 000
3 Коэффициент начисления амортизации	3
4 Нормативная ставка амортизации, %	11
5 Фактическая ставка годовой амортизации (стр.3×стр.4)	33
6 Сумма годовой амортизации, руб. (стр.1×стр.5)	693 000
7 Сумма амортизации, включаемой в лизинговый платёж, руб. (стр.6×стр.3)	2 079 000
8 Доля авансового платежа, %	5
9 Сумма авансового платежа, руб. (стр.8×стр.1×1,20)	126 000
10 Размер ссуды, необходимой лизинговой компании, руб. ((стр.1+стр.2) - стр.9)	2 394 000
11 Проценты за пользование кредитом	413 280
12 Процент комиссионных лизинговой фирме, %	6
13 Процент оплаты дополнительных услуг, %	4
14 Сумма комиссионных лизинговой фирме, руб. (стр.1×стр.12)	126 000
15 Оплата дополнительных услуг лизинговой фирме, руб. (стр.1×стр.13)	84 000

Окончание таблицы 3.3

16 ИТОГО сумма лизинговых платежей, руб. (стр.7+стр.11+стр.14+стр.15)	2 702 280
17 НДС 20%, руб. (стр.16×0,20)	540 456
18 ВСЕГО сумма лизинговых платежей, руб. (стр.16+стр.17)	3 242 736

Рассмотрим экономическую эффективность предложения о приобретении выездного поста шиномонтажа и мобильного дизельного теплогенератора.

Средняя стоимость на услуги представлена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Средняя стоимость на услуги

Вид услуг	Стоимость, руб.
Легковой шиномонтаж	500
Кроссовер, внедорожник, минивэн	550
Шиномонтаж грузовой	450
Шиномонтаж спецназначения	600
Прогрев двигателей	200

План продаж включает прогноз услуг по мобильному шиномонтажу и прогрева двигателей в холодное время года. Также мобильная станция может оказывать выездные услуги по шиномонтажу (табл. 3.5). Неравномерный спрос связан с сезонностью услуг.

Таблица 3.5 – План продаж

Вид услуг	Количество услуг в год				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.
Легковой шиномонтаж	1 000	1 600	1 400	1 600	5 600
Кроссовер, минивэн, внедорожник	1 000	1 600	1 400	1 600	5 600
Шиномонтаж специального назначения	800	1 000	800	1 000	3 600
Грузовой шиномонтаж	650	750	800	850	3 050
Прогрев двигателей	500	250		250	1 000
ИТОГО ВЫРУЧКА, руб.(средняя цена*количество)	1 900 000	2 630 000	2 310 000	2 690 000	9 530 000

Текущие затраты представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Текущие затраты, руб.

Наименование статей затрат	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.
Затраты прямые, в т.ч.:	216 300	218 490	217 530	218 670	870 990
ТО, запчасти, расходные материалы	3 800	5 260	4 620	5 380	19 060
Топливо (ГАЗ)	15 600	15 600	15 600	15 600	62 400
Инструменты и приспособления	1 900	2 630	2 310	2 690	9 530
Затраты на оплату труда (2 чел.)	150 000	150 000	150 000	150 000	600 000
Отчисления с з/п (30%)	45 000	45 000	45 000	45 000	180 000
Затраты косвенные, в т.ч.:	1 514	1 529	1 523	1 531	6 097
Коммерческие расходы (0,4% от прямых	865	874	870	875	3 484
Прочие расходы (0,3% от суммы прямых затрат)	649	655	653	656	2 613
ИТОГО ЗАТРАТЫ:	217 814	220 019	219 053	220 201	877 087

Финансовые результаты по проекту представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Финансовые результаты, руб.

Показатель	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.
Выручка	1 900 000	2 630 000	2 310 000	2 690 000	9 530 000
НДС	380000	526000	462000	538000	1906000
Выручка без НДС	1 520 000	2 104 000	1 848 000	2 152 000	7 624 000
Текущие затраты	217 814	220 019	219 053	220 201	877 087
Лизинговые платежи	810 684	810 684	810 684	810 684	3 242 736
Финансовый результат (прибыль)	491 502	1 073 297	818 263	1 121 115	3 504 177
Налог на прибыль (20%)	98 300	214 659	163 653	224 223	700 835
Чистая прибыль	393 202	858 637	654 611	896 892	2 803 342

Высокие показатели выручки и прибыли связаны с растущим спросом на данные услуги, мобильный шиномонтаж может выезжать в ближайшие города и поселки (г. Чебаркуль, г. Златоуст и другие), при этом затраты минимальные, все инструменты идут в комплекте с мобильной станцией, расходники и запчасти есть у предприятия в наличии, станция работает на газу и не требует больших затрат.

План денежных поступлений и выплат по проекту представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – План денежных поступлений и выплат, руб.

Показатель	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.
Операционная деятельность					
Приток, в т.ч.	1 900 000	2 630 000	2 310 000	2 690 000	9 530 000
Выручка от реализации услуг	1 900 000	2 630 000	2 310 000	2 690 000	9 530 000
Отток, в.т.ч.:	388 259	390 464	389 498	390 646	1 558 867
Текущие затраты	217 814	220 019	219 053	220 201	877 087
Амортизация	170445	170445	170445	170445	681 780
Сальдо потока по операционной деятельности	1 852 631	2 580 426	2 261 392	2 640 244	9 334 693
Инвестиционная деятельность					
Приток, в т.ч.	0	0	0	0	0
Денежные средства на начало проекта	0	0	0	0	0
Отток, в.т.ч	126 000	0	0	0	126 000
Авансовый платеж лизингодателю	126 000	0	0	0	126 000
Сальдо потока по инвестиционной деятельности	-126 000	0	0	0	-126 000
Инвестиционная деятельность					
Приток, в т.ч.	0	0	0	0	0
Заемные и привлеченные средства	0	0	0	0	0
Отток, в т.ч.	810 684	810 684	810 684	810 684	3 242 736
Лизинговый платеж	810 684	810 684	810 684	810 684	3 242 736

Окончание таблицы 3.8

Сальдо потока по финансовой деятельности	-810 684	-810 684	-810 684	-810 684	-3 242 736
Общее сальдо по трем видам деятельности	915 947	1 769 742	1 450 708	1 829 560	5 965 957
Ставка дисконтирования	0,18				
Коэффициенты дисконтирования	0,85	0,72	0,61	0,52	-
Приведенные эффекты	776 226	1 271 001	882 946	943 667	3 873 840
Накопленный эффект	3 873 840				
ЧДД	1 353 840				
ИД	1,5				

Чистый дисконтированный доход составляет 1 353 840 руб., индекс доходности 1,5. Срок окупаемости 10 месяцев.

В связи с обновлением основных средств и возобновления нового вида деятельности, произойдет увеличение оказываемых услуг, что является важным резервом улучшения финансовых результатов и эффективности деятельности, что в свою очередь окажет положительное влияние на экономическую безопасность предприятия.

Таким образом, анализ финансовых результатов позволяет сделать следующие выводы:

- прирост выручки за счет освоения нового вида деятельности составит 7 600 тыс. руб.;
- общий финансовый результат до налогообложения составит 3 600 тыс. руб.;
- чистая прибыль составит 2 800 тыс. руб.

Однако финансовые результаты являются прогнозными и реализация проекта постоянно будет сопряжена с рисками. Возможные риски представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Возможные риски

Тип риска	Влияние на ожидаемую прибыль	Мероприятия по устранению
1. Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами	Уменьшение дохода	- постоянная работа с клиентами; - гибкая ценовая политика; - повышение качественных параметров услуг
2. Увеличение цен на сырье и материалы	Увеличение затрат	- заключение договоров на покупку материалов; - установление в контракте фиксированных цен на длительное время
3. Снижение цен у конкурентов	Снижение выручки	-снижение цены и пожертвование части прибыли
4. Поломки, форс-мажор	Увеличение затрат	- своевременное техническое обслуживание и ремонт; - наличие средств предотвращения пожара
5. Производственный риск	Снижение доходности	- четкое календарное планирование работ; - лучшая организация проводимых работ
7. Финансовый риск	Снижение дохода	Разработка инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования

Таблица 3.9 показывает, что к числу основных рисков можно отнести: экономические риски, связанные с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами, увеличение цен у поставщиков на сырье и материалы, поломки и другие форс-мажорные обстоятельства. Основными последствиями являются рост затрат и снижение прибыли. Проанализируем влияние данных рисков на показатели эффективности и окупаемости (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Анализ чувствительности основных параметров проекта

Наименование	ЧДД, руб.	ИД	Срок окупаемости
1. Снижение выручки на 10%	724 599	1,3	1 год
2. Увеличение текущих затрат на 10%	1 294 890	1,5	11 месяц
3. Увеличение текущих затрат на 10% и снижение выручки на 19%	665 649	1,3	1 год 1 месяц

Таким образом, наибольшая чувствительность наблюдается на снижение выручки. В качестве условий предотвращения рисков могут быть рекомендованы следующие мероприятия:

- страхование имущества и ответственности сотрудников предприятия;
- детальная проработка подготовительной стадии проекта с целью снижения риска непредвиденных затрат;
- заключение долгосрочных контрактов с поставщиками с четкими условиями и штрафными санкциями;
- наладить контакты с новыми поставщиками;
- действовать по обстоятельствам;
- постоянный контроль за качеством работ /услуг;
- продвижение услуг и стимулирование сбыта.

Перечисленные мероприятия способны снизить негативные последствия возможных изменений и обеспечить бесперебойную работу.

3.3 Оценка эффективности мероприятий

Основной задачей экономической части является расчет изменения основных финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности компании, полученного в результате внедрения мероприятий и рекомендаций, предложенных в выпускной квалифицированной работе.

Прогноз результатов от внедрения мероприятий и рекомендаций приложены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 - Прогноз результатов от внедрения мероприятий и рекомендаций

Мероприятие	Затраты, тыс. руб.	Доход, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
1. Поставка запчастей автосервисам и СТО	53 318	54 540	540
2. Реорганизация отдела продаж	288		
3. Расширение ассортимента	54 060	55 620	1 620
4. Освоение нового вида деятельности	4 802	7 624	2 822
Экономический эффект по итогам всех предложений			5 522

Прогнозный экономический эффект составит 5 522 тыс. руб.

Прогноз финансовых результатов с учетом и без учета реализации разработанных мероприятий представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Прогноз финансовых результатов с учетом и без учета реализации разработанных мероприятий на плановый период 2021 г., тыс.руб.

Наименование показателя	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий	Изменение
Выручка	55 350	57 510	2 160
Себестоимость	54 325	55 991	1 666
Валовая прибыль	1 025	1 519	494
Коммерческие расходы	15	16	0
Управленческие расходы	12	13	0
Прибыль от продаж	997	1 491	493
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Прочие доходы		7 624	7 624
Прочие расходы		4 802	4 802
Прибыль до налогообложения	997	4 313	3 316
Текущий налог на прибыль	199	863	663
Чистая прибыль	798	3 450	2 653

При условии реализации мероприятий в запланированных объемах и сроках ожидаются следующие изменения:

- выручка по основной деятельности увеличится на 540 тыс. руб. за счет заключения договоров на поставки запчастей и расходных материалов

автосервисам и СТО, также выручка увеличится на 1620 тыс. руб. за счет увеличения объема продукции, которая всегда должна быть наличии;

- себестоимость продаж увеличится на 318 тыс. руб. за счет заключения договоров на поставки запчастей и расходных материалов автосервисам и СТО, и на 1 060 тыс. руб. за счет увеличения объема продукции, которая всегда должна быть наличии;

- валовая прибыль по итогам двух мероприятий увеличится на 494 тыс. руб.;

- прочие доходы увеличатся за счет освоения нового вида деятельности на 7 624 тыс. руб.;

- прочие расходы увеличатся за счет освоения нового вида деятельности на 4 802 тыс. руб.;

- прибыль до налогообложения по итогам всех мероприятий увеличится на 3 313 тыс. руб.;

- налог на прибыль увеличится на 863 тыс. руб.;

- чистая прибыль увеличится на 2 653 тыс. руб.

Сравнение финансовых результатов с учетом и без учета реализации инвестиционного проекта наглядно представлено на рис. 3.1, 3.2, 3.3.



Рисунок 3.1 – Прогноз изменения выручки от реализации, тыс. руб.



Рисунок 3.2 – Прогноз изменения прибыли от продаж, тыс. руб.

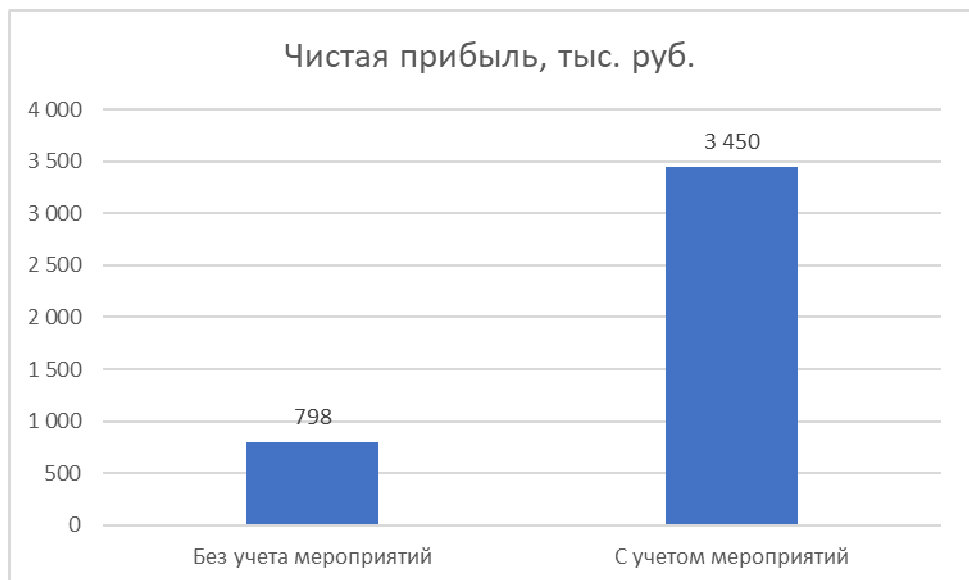


Рисунок 3.3 – Прогноз изменения чистой прибыли, тыс. руб.

В таблице 3.13 представлен прогноз изменения рентабельности продаж.

Таблица 3.13 – Прогноз рентабельности продаж, %

Наименование показателя	Без учета мероприятий	С учетом мероприятий	Изменение
Рентабельность продаж	1,8	2,6	0,8
Рентабельность продаж по чистой прибыли	1,4	6,0	4,6

Рентабельность продаж без учета мероприятий составит 1,8%, а с учетом

мероприятий 2,6%. Рентабельность продаж по чистой прибыли, которая учитывает прочие доходы и расходы без учета мероприятий составит 1,4%, а с учетом мероприятий 6% (рис. 3.4).

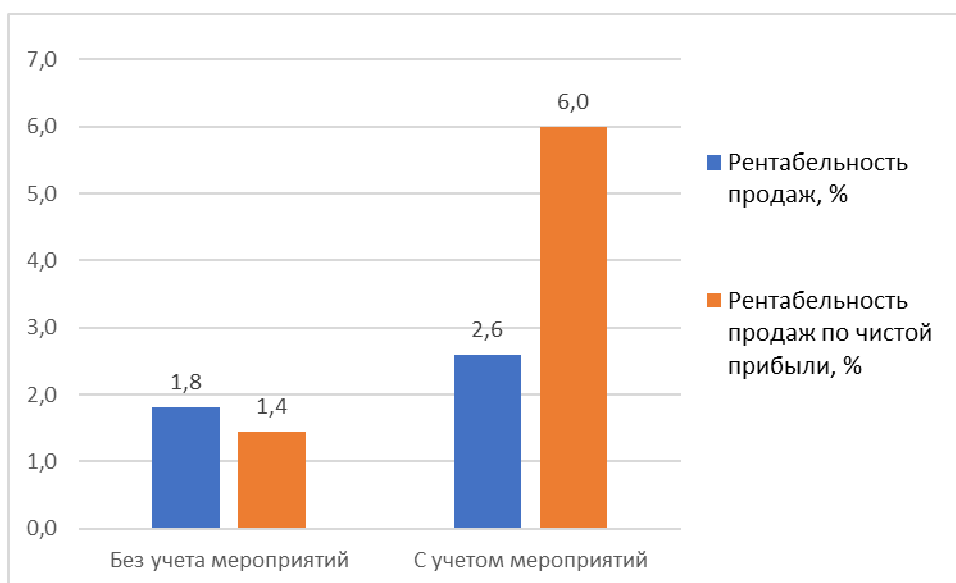


Рисунок 3.4 – Прогноз изменения рентабельности продаж, %

По результатам проведенных расчетов можно сделать вывод, что финансовые результаты и эффективность деятельности объекта исследования повышаются, а значит, можно рекомендовать к реализации предлагаемые мероприятия.

Предложенные мероприятия положительно отразятся и на состоянии экономической безопасности предприятия.

В целом уровень экономической безопасности был оценен как удовлетворительный.

Низкие показатели были установлены по таким критериям, как рентабельность, финансовые результаты, затратные составляющие.

В результате разработке корректирующих мероприятий проведем повторную оценку уровня составляющих экономической безопасности (табл. 3.14, табл.3.15).

Таблица 3.14 – Прогноз уровня финансовой безопасности

Оценка ключевых факторов			оценка в баллах	вес балла	уровень
Уровень финансовой безопасности	Финансовая устойчивость	Относительные и абсолютные коэффициенты финансовой устойчивости	4	0,2	0,8
	Платежеспособность	К-т абсолютной ликвидности, к-т критической ликвидности к-т покрытия	4	0,2	0,8
	Финансовые результаты	Прибыль от продаж, Прибыль дно, чистая прибыль	5	0,2	1,0
	Рентабельность	Рентабельность продаж	4	0,2	0,8
	Оборачиваемость капитала	Оборачиваемость капитала, оборотных активов, запасов, ДЗ и КЗ	5	0,2	1,0
Итого:				1	4,4

Таблица 3.15 – Оценка затратной составляющей

Оценка ключевых факторов			оценка в баллах	вес балла	уровень
Затратная составляющая	Себестоимость	Темп роста Коэф-т изменения себестоимости	3	0,3	0,9
	Транспортные расходы	Данные ООО «АКС»	2	0,3	0,6
	Коммерческие расходы	Данные ООО «АКС»	4	0,2	0,8
	Инвестиционные затраты	Данные ООО «АКС»	5	0,2	1,0
Итого:				1	3,3

Повысились оценки по показателям финансовые результаты, рентабельность, оборачиваемость оборотного капитала, себестоимость, инвестиционные затраты (рис. 3.5).

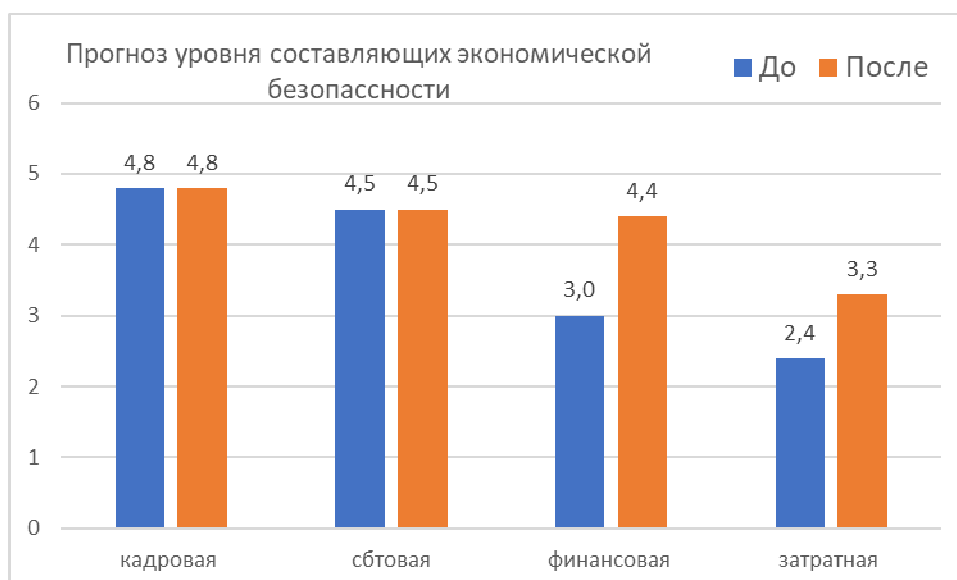


Рисунок 3.5 – Графическое изображение прогноза основных составляющих экономической безопасности

Таким образом, разработанные мероприятия будут способствовать обеспечению экономической безопасности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе было установлено, что устойчивое существование хозяйствующего субъекта 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 темы выпускной квалификационной работы и выбор направлений по обеспечению экономической безопасности объекта исследования.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступило предприятие ООО «АвтоКомпСервис».

Предметом исследования являлась экономическая безопасность ООО «АвтоКомпСервис».

Целью выпускной квалификационной работы было разработать предложения по обеспечению экономической безопасности ООО «АвтоКомпСервис».

Для достижения поставленной цели в работе последовательно решены следующие задачи:

- рассмотрены основы обеспечения экономической безопасности предприятия;
- дана характеристика исследуемого предприятия; проанализированы угрозы и проблемы экономической безопасности ООО «АвтоКомпСервис»;
- разработаны предложения по обеспечению экономической безопасности ООО «АвтоКомпСервисы».

Анализ деятельности предприятия ООО «АвтоКомпСервисы» показал:

- предприятие является финансово устойчивым, платежеспособным, наблюдается рост показателей прибыли и рентабельности, при этом показатели прибыли и рентабельности достаточно низкие.

- анализ сильных, слабых сторон, а также угроз и возможностей предприятия позволил установить, что предприятию нужно двигаться в сторону расширения видов деятельности, а также снижать свои затраты за счет снижения транспортных расходов, поиска наиболее выгодных поставщиков и их условий.

- оценка состояния экономической безопасности по основным составляющих наиболее важным для торгового предприятия, таким как сбытовая, кадровая, финансовая и затратная показала, что наиболее низкие оценки у показателей затратной составляющей, финансовым результатам и рентабельности.

Таким образом, в работе были предложены мероприятия по обеспечению экономической безопасности:

- повышение объема продаж за счет заключения договоров на поставку автозапчастей автосервисам и СТО;

- повышение объема продаж за счет увеличения количества продукции на складах наиболее пользующейся спросом;

- реорганизация отдела продаж путем введения должности менеджера по закупкам с целью повышения производительности менеджера по продажам;

- освоения нового вида деятельности – приобретение станции мобильного шиномонтажа и генератора прогрева двигателей в холодное время года.

При условии реализации мероприятий в запланированных объемах и сроках ожидаются следующие эффекты:

- выручка по основной деятельности увеличится на 540 тыс. руб. за счет заключения договоров на поставки запчастей и расходных материалов автосервисам и СТО, также выручка увеличится на 1620 тыс. руб. за счет увеличения объема продукции, которая всегда должна быть в наличии;

- валовая прибыль по итогам двух мероприятий увеличится на 494 тыс. руб.;

- прочие доходы увеличатся за счет освоения нового вида деятельности на 7 624 тыс. руб.;

- прочие расходы увеличатся за счет освоения нового вида деятельности на 4 802 тыс. руб.;

- прибыль до налогообложения по итогам всех мероприятий увеличится на 3 313 тыс. руб.;

- налог на прибыль увеличится на 863 тыс. руб.;

- чистая прибыль увеличится на 2 653 тыс. руб.

- рентабельность продаж без учета мероприятий составит 1,8%, а с учетом мероприятий 2,6%. Рентабельность продаж по чистой прибыли, которая учитывает прочие доходы и расходы без учета мероприятий составит 1,4%, а с учетом мероприятий 6%.

- предложенные мероприятия положительно отразятся и на состоянии экономической безопасности предприятия: повысятся оценки по показателям финансовые результаты, рентабельность, оборачиваемость оборотного капитала, себестоимость, инвестиционные затраты.

Модно сделать вывод, что разработанные мероприятия будут способствовать обеспечению экономической безопасности предприятия, а значит цель выпускной квалификационной работы достигнута, а задачи выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

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

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

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

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

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

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

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

8 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

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

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

Книги и статьи

11 Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2015.-542 с.

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

13 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ Т.Б.Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2016.-215 с.

14 Бизнес-планирование: учеб. пособие для вузов по направ. "Экономика", "Менеджмент": рек. УМЦ/В.З.Черняк, Н. Д.Эриашвили, Ю.Т.Ахвледиани и др.; под ред. В.З.Черняка, Г.Г.Чараева.-4-е изд., перераб. и доп .-М. :ЮНИТИ, 2016.- 591 с.

15 Бобылева, А.З. Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. Факультет государственного управления. «Финансовые управленческие технологии / А.З. Бобылева. – М: ИНФРА-М, 2015. -491 с.

16 Богатко, А. В. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учет активов и расчетных операций / А.В. Богатко – М.: Финансы и статистика, 2018. - 268 с.

17 Выварец А.Д. Экономика предприятия: учебник для вузов: доп. УМО по спец. «ЭиУ на предприятии» / А. Выварец. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 543 с.

18 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.

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

20 Гукова, А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2014. — 184 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/69138>. — Загл. с экрана.

21 Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов [Электронный ресурс] / А. Дамодаран ; пер. Д. Липинского, И. Розмаинского, А. Скоробогатова. — Электрон. дан. — Москва : Альпина Паблицер, 2016. — 1340 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/95541>. — Загл. с экрана.

22 Ильин, А.И. Планирование на предприятии / А.И. Ильин. - Мн.: ООО «Новое знание», 2015.- 635 с.

23 Ковалев, В.В., Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов / В.В. Ковалев. – М: Проспект 2016. – 458 с.

24 Ковалев, В.П. Анализ финансового состояния предприятия: учебник / А.И. Ковалев. – М.: Центр экономики и маркетинга 2015. – 489 с.

25 Мазур, И.И. М12 Управление проектами: Учебное пособие / под общ. ред. И.И. Мазура. — 2-е изд. — М.: Омега-Л, 2019. — 664 с.

26 Орлова, Е.Р. Инвестиции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.Р. Орлова. — Электрон. дан. — Москва : Омега-Л, 2012. — 240 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/5529>. — Загл. с экрана.

27 Попов, Ю. И. Управление проектами [Текст] : учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. - М. : Инфра-м, 2016. — 614 с.

28 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В.Савицкая. — М: Новое знание, 2015.- 408 с.

29 Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. — М: Финансы и статистика, 2015г. — 314 с.

30 Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учебник для вузов / П.Н.Шуляк. — М.: Дашков и К, 2015.-712 с.

31 Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. — 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. — СПб.: Питер, 2017. — 432 с.

Internet-источники

32 Опыт разработки и внедрения на рынок нового продукта — http://www.treko.ru/show_article_2015 Дата обращения: 5.04.2020.

33 Официальный сайт поставщика оборудования для мобильного шиномонтажа ООО «Техавто» — <https://www.teh-avto.ru/oborudovanie-dlya-shinomontazha/shinomontazh-mobilnyj/>.

34 Официальный сайт Министерства финансов РФ — <https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/>. Дата обращения: 21.05.2020.

35 Волкова Т. А., Волкова С. А. Особенности оценки экономической безопасности торговых предприятий // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — Т. 23. — С. 66–70. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/95258.htm>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «АКС» за 2017-2019 гг.

В тыс. руб.

Наименование показателя		2017г.	2018г.	2019г.
	код			
Выручка	2110	47 975	52 678	54 000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	47 554	51 912	53 000
Валовая прибыль (убыток)	2100	421	766	1 000
Коммерческие расходы	2210	11	34	15
Управленческие расходы	2220	23	27	12
Прибыль (убыток) от продаж	2200	387	705	973
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350			
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	387	705	973
Текущий налог на прибыль	2410	77	141	195
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенные налоговые активы	2430			
Изменение отложенные налоговые обязательства	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	310	564	778

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «АКС» за 2017-2019 гг.

В тыс. руб.

АКТИВ	Код	На 31. 12.17 г.	На 31. 12.18 г.	На 31. 12.19 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	396	480	600
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	396	480	600
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1 952	1 877	1 990
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	167	169	112
Дебиторская задолженность	1230	3 952	4 307	1 922
Финансовые вложения	1240		500	
Денежные средства	1250	800	960	1 735
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	6 871	7 813	5 759
БАЛАНС	1600	7 267	8 293	6 359

Окончание таблицы Б.1

Окончание приложения Б

ПАССИВ	Код	На 31. 12.17 г.	На 31. 12.18 г.	На 31. 12.19 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 172	4 173	6 028
Итого по разделу III	1300	4 182	4 183	6 038
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	3 085	4 110	321
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	3 085	4 110	321
БАЛАНС	1700	7 267	8 293	6 359