

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
«Высшая школа экономики и управления»
Кафедра «Экономическая безопасность»

ВКР ПРОВЕРЕН

Рецензент, зам. директора ООО «МПУ»

_____/ Н.А. Зуева /

« ____ » _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____/ А.В. Карпушкина /

« ____ » _____ 2021 г.

Разработка предложений по обеспечению экономической безопасности ОАО «Славянский кирпич»

(наименование темы выпускной квалификационной работы)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.05.01. 2021. 301/14. ВКР

Консультант, должность

_____/ _____ /

« ____ » _____ 2021 г.

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент

_____/ М.И.Раскатова /

« ____ » _____ 2021 г.

Консультант, должность

_____/ _____ /

« ____ » _____ 2021 г.

Автор

студент группы ЭУ – 568

_____/ Д.И. Курбангалеев /

« ____ » _____ 2021 г.

Консультант, должность

_____/ _____ /

« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролер,

_____/ Е.В. Курьшова /

« ____ » _____ 2021 г.

АННОТАЦИЯ

Курбангалеев Д.И. «Разработка предложений по обеспечению экономической безопасности ОАО «Славянский кирпич». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–568, 135 с., 16 ил., 58 табл., 70 форм., библиогр. список – 40 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки предложений по повышению экономической безопасности предприятия ОАО «Славянский кирпич» путем внедрения новой продукции.

В работе дана характеристика компании ОАО «Славянский кирпич», проведен экономический анализ деятельности, анализ основных конкурентов, разработан инвестиционный проект, направленный на повышение экономической безопасности предприятия.

Результаты работы имеют практическую значимость для деятельности предприятия ОАО «Славянский кирпич» в области повышения экономической безопасности путем диверсификации продукции на рынке кирпича из обожженной глины в Российской Федерации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия..	10
1.2 Классификация угроз экономической безопасности предприятия.....	14
1.3 Основные направления обеспечения экономической безопасности предприятия.....	19
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ».....	25
2.1 Общая характеристика ОАО «Славянский кирпич».....	25
2.2 Характеристика рынка производства кирпичных изделий и основное конкурентное окружение компании.....	29
3 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ».....	45
3.1 Экспресс-анализ деятельности ОАО «Славянский кирпич»	45
3.2 Анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности ОАО «Славянский кирпич»	55
3.3 Оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «Славянский кирпич».....	60
3.4 Расчет показателей деловой активности ОАО «Славянский кирпич».....	68
3.5 Оценка рентабельности и эффективности деятельности ОАО «Славянский кирпич».	72
3.6 Анализ финансового риска – угрозы банкротства для ОАО «Славянский кирпич».....	73
4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОАО «СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ».....	90
4.1 Разработка инвестиционного проекта по диверсификации производимой продукции.....	90
4.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий.....	104
4.3 Влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ОАО «СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ».....	108
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	118
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	122
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	126
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Основные виды продукции ОАО «Славянский кирпич».....	126

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Сравнительный аналитический баланс ОАО «Славянский кирпич».....	130
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Оценка ликвидности баланса ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.....	131
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.....	132
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.....	133
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Исходные данные для расчетов риска банкротства ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.....	134
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Альбом иллюстраций.....	135

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность. Разработка предложений по обеспечению экономической безопасности является важным направлением развития любого хозяйствующего субъекта. От экономической безопасности предприятия зависит, насколько эффективно оно может осуществлять свою деятельность, может ли конкурировать с другими предприятиями на рынке. Экономическая безопасность – важная часть функционирования предприятия, она является сложной системой управления угрозами, которые присущи предпринимательской деятельности. 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.

Цели и задачи. Целью выпускной квалификационной работы является разработка предложений по обеспечению экономической безопасности ОАО «Славянский кирпич».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы экономической безопасности в целях повышения экономической безопасности предприятия;
- дать общую характеристику деятельности предприятия, а также характеристику рынка производства кирпичных изделий и основного конкурентного окружения компании;
- провести анализ экономического состояния деятельности ОАО «Славянский кирпич»;
- разработать предложение по обеспечению экономической безопасности ОАО «Славянский кирпич»;
- оценить экономическую эффективность предложения и его влияние на экономическую безопасность предприятия.

Объект и предмет. Объектом выпускной квалификационной работы является деятельность предприятия ОАО «Славянский кирпич». Предметом исследования является разработка предложений по обеспечению экономической безопасности.

Методология и методы. При написании выпускной квалификационной работы использованы как теоретические, так и практические способы исследования. В теоретических методах было использовано: классификация, изучение и анализ литературы, анализ документации, архивных источников. В практических методах использовался расчёт коэффициентов.

Информационная база. В качестве информационной базы исследования применялась различная учебная литература, научные статьи, данные российских и зарубежных Интернет-ресурсов. Для расчётной части использовалась бухгалтерская отчётность ОАО «Славянский кирпич» за период 2014 – 2019 год.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия

В современных условиях предприятия негосударственной формы собственности самостоятельно принимают управленческие решения, связанные с различными аспектами их деятельности, и несут полную ответственность за их результаты. Кроме того, в условиях рыночной экономики внешняя среда, характеризующаяся высокой неопределенностью и динамичностью, стала фактором, определяющим деятельность предприятия. Изменения условий ведения бизнеса способствовали возникновению новых проблем в деятельности компании, требующих теоретического изучения и разработки практических рекомендаций по их решению. Сюда относится и проблема обеспечения экономической безопасности предприятия.

Четкого определения термина «экономическая безопасность» в российском законодательстве отсутствует.

Понятия экономической безопасности предложены разными авторами следующие:

– экономическая безопасность – состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития РФ, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям;¹

– экономическая безопасность – состояние юридических, экономических отношений, организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов предприятия, при котором гарантируется стабильность его функционирования,

¹ Олейников, Е.А. Экономическая и национальная безопасность / Е.А. Олейников // Учебное пособие. <http://mpaantiterror.ru/obespechenie-nbez.php>.

финансово коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие;²

– экономическая безопасность – состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.³

Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха.

Для оценки состояния экономической безопасности применяется система показателей, по пороговым значениям которых определяют, в каком положении находится экономическая безопасность рассматриваемого объекта. При несоответствии допустимым значениям происходит формирование негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности.

Экономическая безопасность организации также важна, т.к. предприятия являются объектами экономических связей. Предприятия создаются для достижения определенных целей, которые имеют экономический характер. Понятие «безопасность предприятия» неразрывно связано с такими понятиями как «устойчивость», «развитие», «уязвимость» и «управляемость». Экономическая безопасность организации – ее способность развиваться и работать в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, что и характеризует ее устойчивость.⁴

Необходимость постоянного соблюдения экономической безопасности определяется объективной потребностью каждого субъекта хозяйствования в обеспечении стабильного функционирования и достижения целей деятельности.⁵

² Дворядкина, Е.Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / Е.Б. Дворядкина, Н.В. Новикова. – Екатеринбург: Изд-во УРФУ, 2010. – 18 с.

³ Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года

⁴ Богомолова, Н.С. Экономическая безопасность: учебное пособие / Н.А. Богомолова Москва: Изд-во МСГУ, 2014. – 16 с.

⁵ Пономарев, В.П. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / В.П. Пономарев, А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко. – Москва: Изд-во Либра, 2013. – 280 с.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, как эффективно его руководство и специалисты способны избегать возможные угрозы и ликвидировать вредные последствия отдельных отрицательных составляющих внешней и внутренней среды.

Источниками отрицательных влияний на экономическую безопасность предприятия могут быть:⁶

– сознательные или бессознательные действия отдельных должностных лиц и субъектов хозяйствования (органов государственной власти, международных организаций, конкурентов);

– стечение объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т.д.).

Главная цель экономической безопасности предприятия – обеспечение продолжительного и максимально эффективного функционирования предприятия в данный момент, а также в перспективном будущем.⁷

Из данной цели вытекают функциональные цели экономической безопасности организации:⁸

– обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала;

– обеспечение высокой финансовой эффективности и независимости предприятия;

– высокий уровень квалификации персонала, его интеллектуального потенциала и эффективность использования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

– высокая эффективность менеджмента и управления, а также оптимальность и эффективность его организационной структуры;

6 Вишняков, И.В. Экономическая и национальная безопасность / И.В. Вишняков // Учебное пособие. <http://mpaantiterror.ru/ec-bezopasnosti.php>.

7 Сенчагов, В.К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность / сост. В.К. Сенчагов. – М.: Анкил, 2010. – 714 с.

8 Коноплева, И.А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учебное пособие / И.А. Коноплева, И.А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2018, С. 54–59.

- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия;
- минимизация внешнего влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижение необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделов;
- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, коммерческих интересов.

Сущностью экономической безопасности по мнению автора статьи «Сущность экономической безопасности предприятия» Безуглой Наталии Сергеевны заключается в том, что существует три направления сущности экономической безопасности:

- такие ученые, как В. Шлыков, Е. Олейников, В. Романюк, А. Кашин, С. Маламедов, О. Грунин, С. Грунин, определяют сущность экономической безопасности исходя из угроз функционированию предприятия (которые априори всегда существуют и способны повлиять на предприятие нежелательным образом);⁹
- исследователи А. Козаченко, В. Пономарев, А. Ляшенко, А. Судоплатов, С. Лекарев обосновывают экономическую безопасность как определенное состояние экономической системы без ссылок на какие бы то ни было угрозы;
- сведение сущности экономической безопасности к обеспечению сохранения коммерческой тайны и защите информации.

В других исследованиях сущности экономической безопасности существует мнение Л.Г. Ворониной-Сливинской о понимании экономической безопасности как обеспечения реализации жизненно важных целей предприятия.¹⁰ По ее мнению, концепция экономической безопасности предприятия должна содержать

⁹ Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации: учебное пособие / О.А. Грунин. – Санкт-Петербург: Из-во СПб: Питер, 2012. – 19 с.

¹⁰ Воронина-Сливинская, Л.Г. Стратегическое планирование: инструмент создания ресурсной базы и обеспечения экономической безопасности организаций / Л.Г. Воронина-Сливинская // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России: сб. науч. тр. – Санкт-Петербург: Изд-во БХВ-Петербург, 2018. – С. 15–19.

принятую классификацию угроз и опасностей для их идентификации и выбора приоритетов системы экономической безопасности. В настоящих условиях кризиса финансово-экономической системы в стране для стабильного существования предприятия приоритетными являются внешние факторы, определяющие условия его жизнедеятельности.

В.В. Шлыков классифицирует угрозы по вероятности возникновения, возможности прогнозирования, величине ущерба, объекту посягательства, природе и месту возникновения.¹¹

А.В. Кашин также предлагает свою точку зрения о сущности экономической безопасности. Он считает, что с одной стороны экономическая безопасность – это способность предприятия обеспечивать эффективное удовлетворение потребностей общества на всех уровнях. С другой стороны – это состояние функционирования, охарактеризованное защищенностью от внешних и внутренних угроз, наличием конкурентных преимуществ, обусловленных устойчивым развитием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов, отвечающих стратегическим целям и задачам предприятия.¹²

1.2 Классификация угроз экономической безопасности предприятия

Вопросы обеспечения экономической безопасности предприятия рассматриваются как актуальный предмет исследований многими современными российскими учеными.

Экономическая безопасность предприятия зависит от разных причин. В частности, ущерб интересам предпринимателя может быть нанесен в результате недобросовестных действий конкурентов, невыполнения партнерами, поставщиками, заказчиками, клиентами своих обязательств по оплате договоров и т. д., а также кризисных явлений в экономике, непредсказуемых изменений рынка, чрез-

¹¹ Шлыков, В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – Санкт-Петербург: Изд-во Алетейя, 2010. – 57 с.

¹² Кашин, А.В. Экономическая безопасность предприятия: управленческие решения. Автореферат дис. канд. экон. Наук / А.В. Кашин. – М., 2018. – 16 с.

вычайных происшествий, стихийных бедствий, управленческой некомпетентности, социальной напряженности, а также неблагоприятной экономической политики государства.¹³

Основными факторами, влияющие на экономическую безопасность предприятия являются внутренние и внешние угрозы.¹⁴

Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны. Вместе с тем указанные категории включают отдельные элементы, которые приемлемы практически к любому субъекту хозяйственной деятельности.

Так, к числу внешних угроз экономической безопасности предприятия относятся потеря своей ниши на рынке товара (услуг), изменение финансовой ситуации в стране, условия кредитования, платежеспособность покупателя и другие.

В отличие от внешних главными и наиболее вероятными для предприятия являются внутренние угрозы. В большинстве своем они лежат не в финансовой, а в производственной сфере.¹⁵

Состав внутренних угроз экономической безопасности предприятия представлен на рисунке 1.1.

Следствиями внутренних угроз могут быть:

- разглашение секретной информации;
- человеческий фактор;
- отсутствие проверок;
- преднамеренный обман в целях кражи.

¹³ Богомолов, В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособие / В.А. Богомолов. – Москва: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 295 с.

¹⁴ Committee on Economic Security – 2010 // VCU libraries –<https://socialwelfare.library.vcu.edu/eras/great-depression/committee-on-economic-security-2010/>.

¹⁵ Карева, Н.Т. Экономическая безопасность России / Н.Т. Карева // Общий курс. – http://mpaantiterror.ru/obespechenie_bezopasnosti.php.

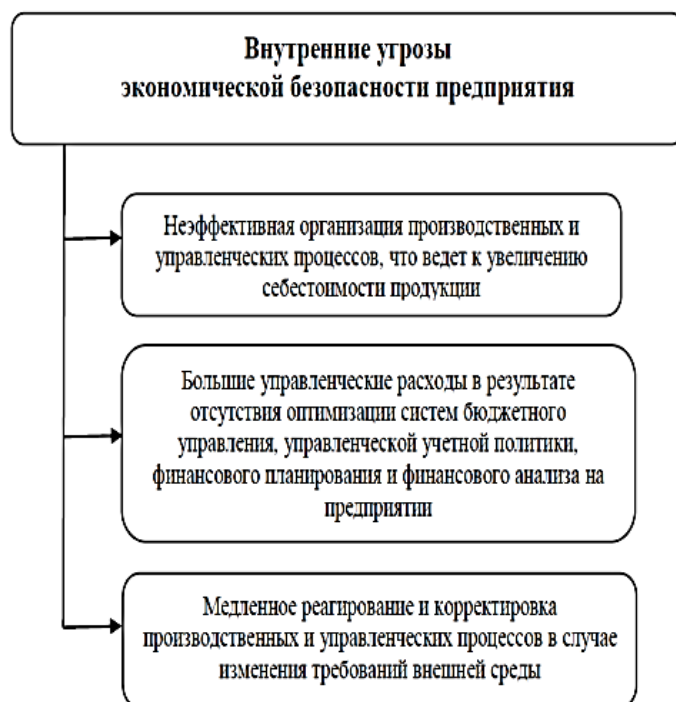


Рисунок 1.1 – Классификация внутренних угроз экономической безопасности предприятия

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия:

- медленное реагирование и корректировка производственных и управленческих процессов в случае изменения требований внешней среды;
- неэффективная организация производственных и управленческих процессов, что удорожает условия производства и т. д.;
- значительные затраты на управление из-за отсутствия оптимизации систем управления бюджетом, политики управленческого учета, финансового планирования и финансового анализа компании.

Данные угрозы возникают в результате преднамеренных или непреднамеренных действий отдельных лиц, различных органов и организаций, включая конкурирующие предприятия.¹⁶

¹⁶ Захаров, О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности: учебное пособие / О.Ю. Захаров. – Москва: Изд-во Астрель, ВКТ, 2018. – 320 с.

Аналогичным образом возможно выделение реальных и мнимых угроз, постоянных и случайных, явных и скрытых, объективно существующих и субъективно воспринятых, активных и пассивных и т.п.

Угрозы экономической безопасности классифицируются также по сфере их возникновения. Данная классификация может быть проанализирована отдельно от остальных или рассмотрена как продолжение классификации по расположению угроз относительно предприятия:

- правовой (например, изменения в законодательстве, имеющие негативные для предприятия последствия);
- военно-политический (ухудшение политической ситуации в месте или местах функционирования предприятия);
- экономический (неблагоприятная рыночная конъюнктура);
- эколого-климатический (стихийные бедствия);
- культурный (ксенофобия);
- социальный (неблагоприятное влияние человеческого фактора);
- научно-технический (невозможность или опоздание применения результатов научно-технического прогресса).

Классификация угроз экономической безопасности по сфере их возникновения, во-первых, имеет лучшее на сегодняшний день теоретическое обоснование и, во-вторых, нашла наибольшее практическое применение.

По мнению авторов, лучшего развития заслуживает подход, основанный на рассмотрении экономической безопасности предприятия как процесса. Результаты опроса руководителей позволяют утверждать, что никто не удовлетворен в полной мере экономической безопасностью своего предприятия. К предприятию постоянно выдвигаются новые требования, то есть устанавливаются и новые угрозы. Поэтому к экономической безопасности предприятия недопустимо относиться как к постоянному явлению. То состояние, которое фиксируется в концепциях экономической безопасности, выступает неким эталоном, к которому предприятие стремится. Как только оно достигнуто, руководство предприятия начина-

ет ощущать необходимость в разработке новой концепции безопасности или совершенствовании существующей.¹⁷

По мнению автора статьи «классификация угроз экономической безопасности предприятия» Гадышев В.А. утверждает следующее, любому предприятию в целях его успешного функционирования может понадобиться сохранить себя как целое, а также свои составляющие – персонал, информацию, материальные и нематериальные активы, финансы, клиентуру, а также перспективы развития.¹⁸

Эту разбивку можно считать структурой экономической безопасности современного предприятия. Соответственно, возможные угрозы:

- предприятию как целому – финансовая несостоятельность или некомпетентный менеджмент, или порча репутации (ведущие к несостоятельности);
- информации – утечка стратегически важных сведений;
- от персонала – увольнение по собственному желанию или выбытие из-за смерти;
- от клиентуры – ее уменьшение не столько по количеству, сколько с точки зрения отдачи;
- финансам – пропая;
- материальным активам – физическое исчезновение (уничтожение или пропая) или порча;
- нематериальным активам – их ликвидация (к примеру, отзыв лицензии, не продление сертификата и пр.);
- перспективам развития – неблагоприятная рыночная конъюнктура.

Таким образом, данные угрозы не являются взаимоисключающими, а пересекаются друг с другом.

¹⁷ Макаров, Б.В. Обеспечение экономической безопасности предпринимательской деятельности / Б.В. Макаров // Астрель. – 2015. – 115 с.

¹⁸ Гадышев, В.А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / В.А. Гадышев, О.В. Поскочина // Вестник Санкт-Петербургского университета государственной противопожарной службы МЧС России: сб. науч. тр. – Санкт-Петербург: Изд-во БХВ-Петербург, 2011. – С. 27–31.

1.3 Основные направления обеспечения экономической безопасности предприятия

Деятельность в отношении обеспечения экономической безопасности выстраивается каждым предприятием индивидуально, и основывается на результатах функционирования, для создания оптимальных условий для собственников и сотрудников в течение продолжительного периода времени.

Как объект экономики экономическая безопасность непрерывно развивается. Для поддержки его стабильного развития следует проводить регулярную оценку постоянных угроз, способных повлиять на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, а также на его финансовые результаты. Предприятие должно выполнять установленные правила, с целью предотвращения значительных потерь.¹⁹

Сначала оцениваются надежность и защищенность объекта, выявляются незначительные угрозы, чтобы в дальнейшем они не переросли в масштабные проблемы. Далее проводится анализ и дается прогноз данных на основе полученной информации и разрабатываются оптимальные стратегические решения, также создаются условия для возмещения материальных убытков.²⁰

Принимаемые управленческие решения должны быть основаны на системном подходе и учитывать все направления экономической безопасности. Поставленные цели и задачи далее определяют стратегические направления обеспечения безопасности предприятия.

На рисунке 1.2 представлены мероприятия, направленные на обеспечение экономической безопасности, распределенные на основные направления.²¹

¹⁹ Захарин, С.В. Инвестиционный ресурс технологического развития экономики: учебное пособие / С.В. Захарин. – Москва: Изд-во НАН РФ, 2015. – С. 245–302.

²⁰ Мирощенко, А.И. Экономическая безопасность предприятия / А.И. Мирощенко // Международная правоохранительная организация. – http://mpaantiterror.ru/obespechenie_bezopasnosti.php.

²¹ Самойлова, Л.К. Структурные элементы системы обеспечения экономической безопасности государства / Л. К. Самойлова // Экономические науки. – 2014. – Вып. 8. – С. 211–214.



Рисунок 1.2 – Направления обеспечения экономической безопасности предприятия

Рассмотрение объектов угроз экономической безопасности предприятия в качестве объектов посягательства позволяет выделить персонал предприятия и его интеллектуальные возможности согласно должностным функциям и уровню квалификации.²²

Поэтому при рассмотрении основных направлений стратегических мероприятий по обеспечению экономической безопасности, особое внимание следует уделять мерам защиты интеллектуальных возможностей работников предприятия, так как в данном случае невозможно оценить масштабы имеющихся угроз в современном мире. Следует учитывать, что угроза собственности может возникнуть и со стороны сотрудников предприятия. Следовательно, для предприятия важно располагать высококвалифицированным персоналом, материально заинтересованным в экономических результатах деятельности.

Эффективное управление персоналом является одной из важнейших стратегических задач любого предприятия. Следовательно, сотрудники должны уметь эффективно распоряжаться имеющейся информацией, используя собственные ин-

²² Иванюта, Т.Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях / Т.Н. Иванюта // Научный журнал: молодой ученый. – <http://www.moluch.ru/archive/51/6347/>.

теллектуальные возможности в правильном направлении и уметь развивать свои возможности в рамках деятельности предприятия.

Возможность обучения или повышения квалификации – одно из необходимых актуальных вопросов, стоящих перед руководителем в сфере управления персоналом. Решение этого вопроса не связано с деятельностью предприятия и со стадией его развития, ведь в условиях жестокой конкуренции потребность в квалифицированном персонале остается самой актуальной.

Организованный процесс обучения персонала на предприятии дает возможность достичь поставленных стратегических целей как в развитии и повышении конкурентоспособности, так и в обеспечении экономической безопасности. Оценка сложившейся ситуации осуществляется по результатам анализа сотрудников по уровню квалификации и соответствию выполняемым функциям, а также классификация по группам, которым следует повысить собственный профессиональный уровень и необходимо обучение. Далее анализируется возможность предприятия провести обучение и оценить все материальные затраты по данному процессу.²³

Проведение данной процедуры позволяет представить достоверное положение сложившейся ситуации и выявить слабые места. На рисунке 1.3 представлена схема, раскрывающая основные направления разработки стратегических мероприятий, направленных на защиту интеллектуальных способностей сотрудников предприятия.²⁴

В итоге происходит формирование общей концепции системы обучения, включаемая несколько значимых разделов. К ним относятся структура системы обучения, целевая аудитория, лица, ответственные за обучение, расчет бюджета обучения, направления и методы обучения, а также учебный план и графика. В результате разрабатываются цели, задачи и основные измерители представленных показателей.

²³ Тироненков, А.И. Угрозы деятельности предприятия /А.И. Тироненков // Волгоград-консалтинг: <http://www.volgograd-consulting.ru/index.php/articles/97-art50?start=1>.

²⁴ Osberg L., Sharpe A. Measuring economic insecurity in rich and poor nations // Rev. of income and wealth, Halifax. – 2014. – Vol. 60, Supplement S1. – P. 53–76. – Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roiw.2014.60.issue-s1/issuetoc>

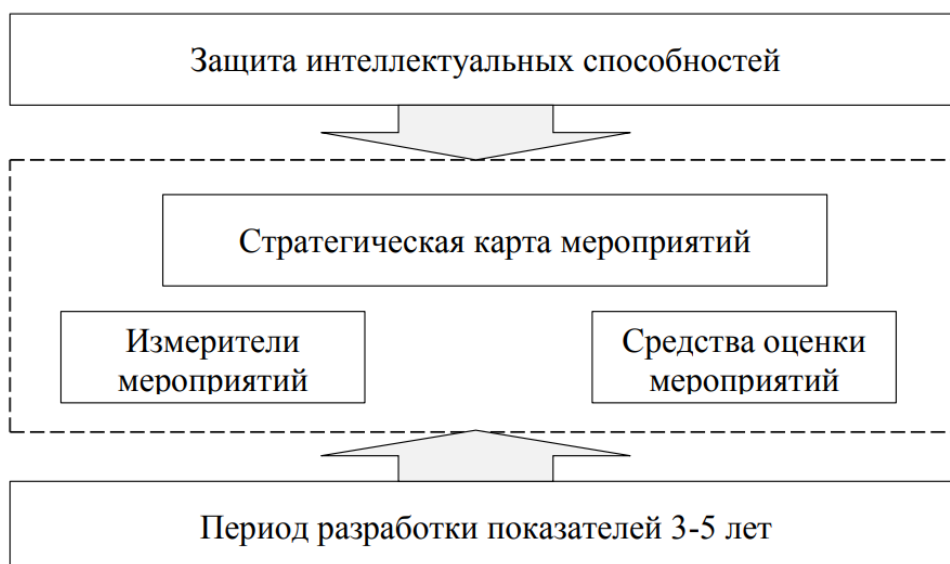


Рисунок 1.3 – Разработка стратегических мероприятий, направленных на защиту интеллектуальных способностей сотрудников предприятия

Кроме того, предприятие создает регламентирующие документы, среди которых Положение об обучении, Положение о материальной заинтересованности сотрудников в финансовом результате деятельности, должностные инструкции, внутренние приказы и другие распоряжения. Данные документы закрепляют ответственность всех сотрудников за каждым участком работы, исходя из его должностных обязанностей. Это дает возможность руководителю четко отслеживать пределы ответственности каждого сотрудника коллектива. В последствие предприятие приобретает систему стратегических мероприятий, направленных на защиту от угрозы со стороны работников как возможного объекта угрозы экономической безопасности.²⁵

На предприятии необходимо также обращать внимание и на защиту интеллектуальной собственности, так как такие объекты защиты также способны создавать работники предприятия. Права интеллектуальной собственности дают возмож-

²⁵ Тамбовцев, В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестник Московского гос. ун-та. Сер. 6 «Экономика»: сб. науч. тр. – Москва: Изд-во МСГУ, 2015. – С. 3–9.

ность авторам извлекать выгоду из их собственного произведения или инвестиций на его создание.²⁶

В России данное явление еще недостаточно развито, но ежегодно проводится регистрация порядка пятидесяти тысяч заявок на патент, что значительно превышает данный показатель в Китае и США. Процесс защиты авторских прав должен быть абсолютно естественным. Прежде всего необходимо для правовой охраны новых объектов, которые способствуют выделению дополнительных ресурсов, необходимых для дальнейшей инновационной деятельности, а также содействия развитию и охране интеллектуальной собственности, способствующей экономическому росту и созданию новых рабочих мест.²⁷

Данная система создает гармонию между интересами государства и интересами новаторов, которая обеспечивает и тех и других условиями для развития творчества и научно-технического прогресса. Следовательно, процесс обеспечения экономической безопасности по сути долговременный и стратегический. Поэтому важно обозначить цели, задачи и пути их достижения на основе имеющихся ресурсов. И, разумеется, для достижения нужного результата важна совместная работа внешних и внутренних сил. В силу этого, экономическая безопасность представляет собой интеграцию систем, которые при функциональном объединении обеспечивают защиту как экономики. Данная система обеспечения защиты позволяет устранить угрозы и повысить степень устойчивости к сторонним негативным факторам.

Выводы по разделу один

После исследованной научной литературы касающейся экономической безопасности предприятия можно сделать вывод о том, что главная цель экономиче-

²⁶ Nesadurai H.E.S. Conceptualising economic security in an era of globalisation: What does the East Asian experience reveal? / Centre for the study of globalisation and regionalisation (CSGR), University of Warwick. – Coventry, 2015. – 26 p. – (Working paper; N 157/15)

²⁷ Козивкин, В.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия / В.В. Козивкин // Бизнес, менеджмент и право. http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297.

ской безопасности предприятия – обеспечение продолжительного и максимально эффективного функционирования предприятия в данный момент, а также в перспективном будущем.

Основными факторами, влияющие на экономическую безопасность предприятия являются внутренние и внешние угрозы. Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны. В отличие от внешних главными и наиболее вероятными для предприятия являются внутренние угрозы. В большинстве своем они лежат не в финансовой, а в производственной сфере.

Следствиями внутренних угроз могут быть: разглашение секретной информации, человеческий фактор, отсутствие проверок и преднамеренный обман в целях кражи.

При рассмотрении основных направлений стратегических мероприятий по обеспечению экономической безопасности, особое внимание следует уделять мерам защиты интеллектуальных возможностей работников предприятия, так как в данном случае невозможно оценить масштабы имеющихся угроз в современном мире, а также при эффективном управлении персонала, что является одной из важнейших стратегических задач любого предприятия.

Возможность обучения или повышения квалификации – одно из необходимых актуальных вопросов. Организованный процесс обучения персонала на предприятии дает возможность достичь поставленных стратегических целей как в развитии и повышении конкурентоспособности, так и в обеспечении экономической безопасности.

В итоге происходит формирование общей концепции системы обучения, включаемая несколько значимых разделов. К ним относятся структура системы обучения, целевая аудитория, лица, ответственные за обучение, расчет бюджета обучения, направления и методы обучения, а также учебный план и графика. В результате разрабатываются цели, задачи и основные измерители представленных показателей.

2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1 Общая характеристика ОАО «Славянский кирпич»

Компания ОАО «Славянский кирпич» образована как Открытое акционерное общество 14 марта 1994 года в период строительства кирпичного завода по производству 25 млн. единиц лицевого керамического кирпича в год в г. Славянск-на-Кубани, Краснодарского края.

Юридический адрес: 353560, Краснодарский край, г. Славянск-на-Кубани, ул. Маевское шоссе, 3 "Б". ОГРН: 1022304647661, ИНН 2349006287, КПП 234901001.

Адрес: Краснодарский край, Славянский р-н, х Галицын, ул Мира, д 208.

Руководитель: генеральный директор Чайка Вячеслав Андреевич.

Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД): 23.32 – производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины.

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД:

- добыча камня, песка и глины;
- производство изделий из бетона, цемента и гипса;
- строительство жилых и нежилых зданий;
- подготовка строительной площадки;
- производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ;
- работы строительные отделочные;
- деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основании устава, как основного учредительного документа, и законодательства Российской Федерации.

Уставный капитал предприятия составляет 27 276 270 рублей и разделен на 2 727 627 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 10 рублей каждая.

Основной вид деятельности: производство всех видов керамического кирпича методом пластического формования. Многолетний опыт работы компании, со-

временная технологическая база позволяют выпускать более 50 наименований высококачественного лицевого, рядового кирпича и керамического камня различных цветов, фактуры лицевой поверхности, плотности и размеров.

Компания основной целью считает насыщение рынка продукцией, товарами и услугами, а также получение прибыли от данных мероприятий.

Основные виды продукции ОАО «Славянский кирпич» представлены в приложении А.

Производство №1 расположено на юго-западной окраине хутора Галицын Славянского района и имеет в своем составе две технологические линии: производство мощностью 20 миллионов условного кирпича в год по производству высококачественного лицевого керамического кирпича. Производство оснащено современным технологическим оборудованием фирмы Hans Lingl (Германия) и формооснасткой фирмы BRAUN (Германия), что позволяет производить продукцию высочайшего качества.

Производство №2 расположено в юго-восточной промышленной зоне г. Славянска-на-Кубани, является одним из самых современных кирпичных заводов в Европе и одним из самых крупных в России. Завод спроектирован и построен совместно с фирмой Hans Lingl (Германия), оснащен современным технологическим оборудованием Европейских компаний с высочайшей степенью автоматизации и контроля качества производимой продукции, введен в эксплуатацию в сентябре 2009 года.

Славянский кирпичный завод в год производит около 150 миллионов кирпичей разного предназначения, что характеризует это предприятие как процветающее. Завод Славянский кирпич производит камень керамический пустотелый всех видов. Производство облицовочного кирпича происходит с помощью метода пластического формования. Кирпичный завод относительно недавно ввел в эксплуатацию новую продукцию под названием Паромакс (POROMAX) – это керамический крупноформатный пустотно-поризованный камень с повышенными теплоизоляционными свойствами.

POROMAX – это продукция нового поколения, сочетающая в себе традиции кирпичного строительства и инновационные технологии. Уникальность POROMAX состоит в пористой структуре и рациональном расположении вертикальных пустот, крупном размере – до 15 обычных кирпичей при сочетании малого веса и высокой прочности.

Это высокотехнологичное и высокопроизводительное предприятие, выпускающее широкий ассортимент современной качественной, экологически безопасной продукции, соответствующей жестким требованиям по энергосбережению.

ОАО «Славянский кирпич» ведет свою производственную и коммерческую деятельность на строительном рынке Российской Федерации в сегменте штучных стеновых строительных материалов.

Основным видовым рынком компании является розничный рынок – рынок индивидуального частного застройщика, продажи на котором осуществляются через розничную дилерскую сеть.

Сложившаяся видовая структура продаж обусловлена несколькими факторами:

- структурой строительства жилой недвижимости в регионе, где до 70% жилых домов вводится в эксплуатацию частными застройщиками;
- доля штучных керамических стеновых материалов в многоэтажном строительстве ежегодно сокращается и замещается менее трудоемкими и более дешевыми материалами и конструкциями;
- расход штучных стеновых материалов на единицу жилой площади в многоэтажном строительстве в 3 раза меньше, чем в малоэтажном.

Сложившаяся региональная структура продаж обусловлена достаточно равномерным распределением производственных мощностей по выпуску керамического кирпича на европейской территории РФ и высокими логистическими издержками. В тоже время компания нацелена на увеличение доли продаж в Приволжском и Центральном Федеральных округах за счет вывода на данные рынки но-

вых видов лицевого кирпича редуционного обжига, являющегося высококонкурентным продуктом.

Проведем SWOT-анализ предприятия ОАО «Славянский кирпич» (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – SWOT-анализ предприятия ОАО «Славянский кирпич»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – производство керамического кирпича оснащено современным технологическим оборудованием фирмы Hans Lingl (Германия); – высокая степень автоматизации и контроль качества производимой продукции; – научные разработки в области производства керамических строительных материалов и современных методов проектирования и строительства; – достаточная площадь под производство и склады; – близость железнодорожных путей 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие собственного сырья; – конкуренты успешнее развивают интернет продажу малых объёмов, у них лучше сайт, они более известны среди мелких потребителей; – предприятие финансирует свою текущую деятельность за счет кредиторов
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – увеличение доли продаж наиболее рентабельных продуктов, прежде всего темного и пестрого лицевого кирпича, лицевого кирпича редуционного – flash обжига за счет более активной маркетинговой и рекламной работы, а также конкурентных цен; – расширение рынка сбыта камня поризованного и кирпича из обожженной глины 	<ul style="list-style-type: none"> – нестабильность курсов валют, что является увеличением цены продукции, так как предприятие закупает глину за рубежом; – качество продукции конкурентов перестает быть ниже (за счет «сманивания» специалистов); – рост тарифов на электроэнергию и газ; – рост цен на ГСМ; – чрезмерное государственное регулирование бизнес-процессов; – ограничение автомобильных грузоперевозок, введение новых сборов; – рост тарифов на железнодорожные перевозки; – снижение реальных доходов населения

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод, что основными сильными сторонами ОАО «Славянский кирпич» являются современное технологическое оборудование фирмы Hans Lingl, высокая степень автоматизации и контроль качества производимой продукции. Среди слабых сторон особо стоит отметить отсутствие собственного сырья, осуществление деятельности за счет кредиторов.

2.2 Характеристика рынка производства кирпичных изделий и основное конкурентное окружение компании

В 2015 – 2016 г. производство керамического кирпича значительно сократилось, по сравнению с 2013 – 2014 года. Спад выпуска готовой продукции за исследуемый период составил 23,5% – производство в натуральном выражении сократилось с 7,23 млрд до 5,53 млрд усл. кирпичей. Отечественные производители сократили объем производства в связи со снижением спроса на керамический кирпич со стороны потребителей. В условиях кризиса в стране наблюдалось уменьшение объемов строительства, что повлекло за собой спад спроса и, как следствие, уменьшение продаж керамического кирпича.

Производство кирпича в России после серьезного падения немного выросло в 2017 году с 5,53 до 5,8 млрд усл. кирпичей, но в 2018 и 2020 гг. наблюдались спады объема производства.

Несмотря на появляющиеся в огромном количестве новые стройматериалы, российский строительный сектор, особенно в части индивидуального строительства, по-прежнему в большинстве случаев отдает предпочтение проверенному столетиями кирпичу.

По мнению директора Ассоциации производителей керамических стройматериалов Альберта Попова даже самые совершенные с технической точки зрения инновационные строительные материалы по многим параметрам не могут составить достойной конкуренции кирпичу «Если, к примеру, говорить о таком набирающем популярность материале, как газосиликатный бетон, то по сравнению с кирпичом он вроде бы легче, дешевле, умеет держать тепло. Но все равно не может сравниться ни по теплопроводности, ни по экологичности, ни по долговечности с проверенным кирпичом. Кроме того, газосиликатный бетон не выдерживает

незащищенной кладки — оставленный недострой из газосиликатного бетона через год-два нуждается в повторной экспертизе».²⁸

Тем не менее рынок кирпича в ретроспективе последних пяти лет выглядит стагнирующим, что, впрочем, легко объясняется общим спадом в строительной отрасли.

В таблице 2.2 представлен объем производства кирпичей в России и темп роста.

Таблица 2.2 – Объем производства кирпичей в России, а также темпы роста

Показатели	Года							
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Объем производства, млрд. усл. кирпичей	7,20	7,50	6,70	5,60	5,80	5,50	5,53	5,45
Темп роста, %	–	4,17	–10,67	–16,42	–3,57	–5,17	0,55	–1,45

Динамика развития производства керамического кирпича представлена на рисунке 2.1

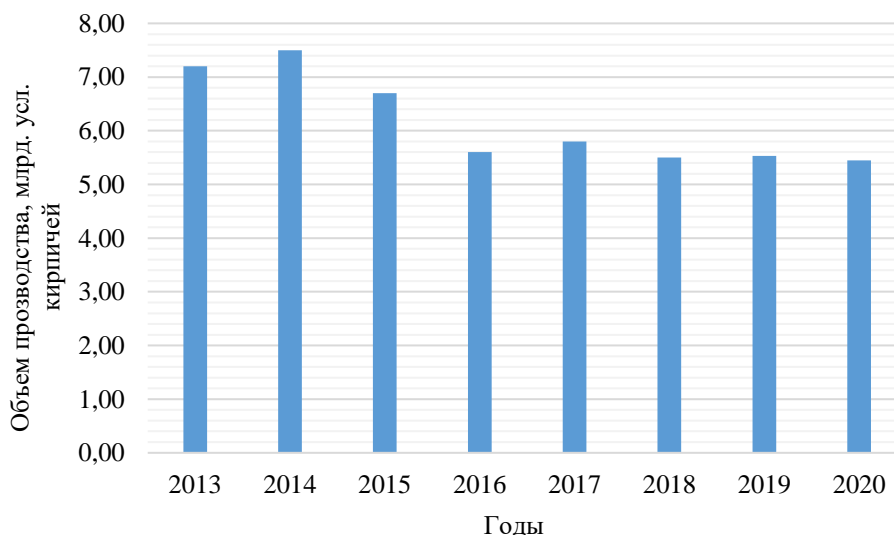


Рисунок 2.1 – Объемы производства керамического кирпича в РФ по данным Росстата

²⁸ Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом: сб. науч. тр. – Москва: Изд-во ВГУ, 2012. – С. 7–12.

Основная доля объема производимого керамического кирпича (около 70%) используется при строительстве жилых домов, при строительстве коммерческой недвижимости используется около 20%, и небольшая доля применяется для зданий социального назначения.

Увеличение объемов производства керамического кирпича в РФ в 2013 – 2014 год, вероятно, обусловлено увеличением ввода жилья, строительством олимпийских объектов в г. Сочи. Однако, начиная с 2015 г. происходит спад общего объема производства на 26% (производство в натуральном выражении сократилось с 7,5 млрд. усл. кирпича в 2014 г. до 5,5 млрд. усл. кирпича в 2018 г.), что обусловлено снижением спроса на кирпич со стороны потребителей. В условиях кризиса (девальвации рубля в конце 2014 г., повышения ключевых ставок ЦБ РФ, удорожанием кредитных ресурсов) в стране наблюдалось уменьшение объемов строительства, что и повлекло за собой спад спроса на кирпич. Отмечается общая тенденция снижения не только производства керамического кирпича, но и силикатного. На протяжении всего периода с 2013 по 2020 год сохраняются соотношения по объемам производства: на долю керамического кирпича приходится 60 – 65%, а на долю силикатного 35 – 40% от общего объема производства кирпича (силикатного и керамического) в год. Можно предположить, что восстановление темпов строительства в стране будет способствовать восстановлению прежних объемов производства и реализации керамического кирпича на внутреннем рынке.

Распределение производственных мощностей по выпуску керамического кирпича на территории РФ происходит неравномерно.

На рисунке 2.2 представлены данные о распределении производственных мощностей в 2019 году по округам

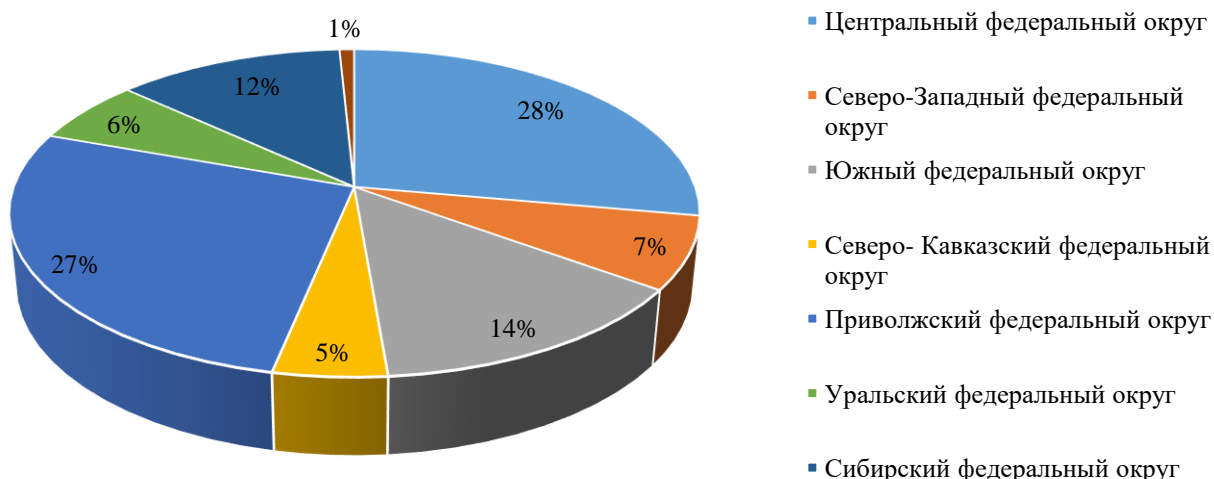


Рисунок 2.2 – Производство керамического кирпича по округам РФ за 2019 г.

На основании представленных данных выявлено, что производство керамического кирпича сосредоточено, в основном, в Центральном и Приволжском федеральных округах, далее по значимости идут Южный и Сибирский федеральные округа, а наименьшая доля производственных мощностей приходится на Дальневосточный округ. Такое распределение производственных мощностей, вероятно, обусловлено наличием или отсутствием сырьевой базы, которая малодоступна в отдаленных от центральной части округах РФ; спросом на продукцию, связанного с темпами и объемами строительства в регионе, известно, что наиболее высокие темпы строительства сосредоточены именно в центральной части России (рисунок 2.3); покупательского спроса на первичном рынке жилья; транспортной инфраструктурой региона, так как керамический кирпич целесообразно перевозить на расстояние до 1000 км (при использовании автомобильного транспорта целесообразна поставка на расстояние 200 – 600 км, при использовании железнодорожного транспорта 800 – 1000 км).

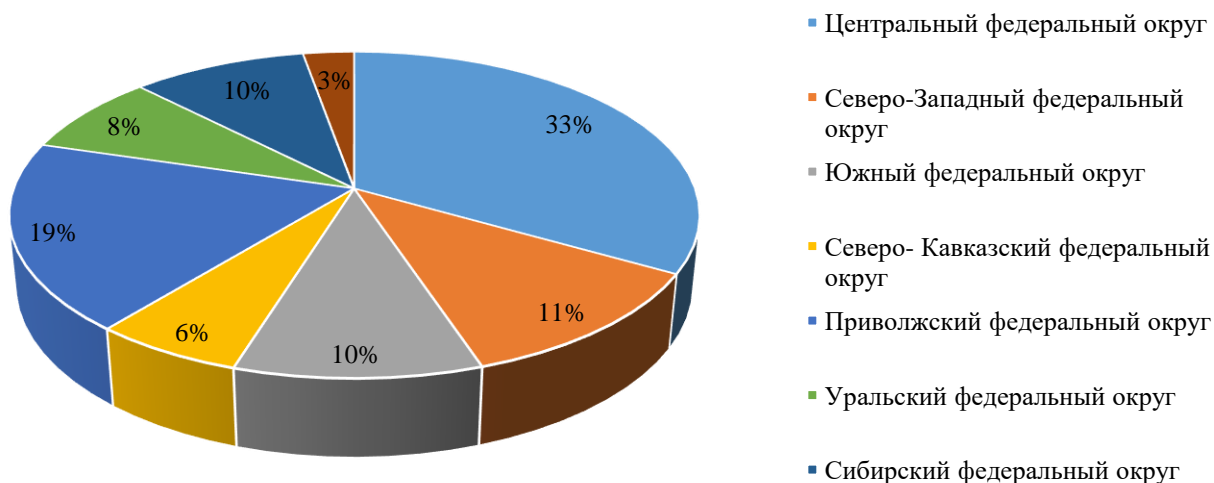


Рисунок 2.3 – Распределение введенных в. (2019) в действие зданий жилого и нежилого назначения (кв. м.) по округам РФ.

В районах с меньшей доступностью сырья и меньшими темпами строительства тенденция в производстве кирпича не так явно выражена, соответственно, ценовая политика и номенклатура изделий в этих регионах будет заметно отличаться.

Преимущество керамического кирпича по сравнению с другими стеновыми и отделочными материалами обусловлено его широким набором потребительских свойств (способностью удовлетворить требования потребителей при строительстве и эксплуатации): доступность населению на большинстве территорий РФ, широкая номенклатура типоразмеров, высокие физико-механические показатели, способность сохранять свои свойства при транспортировании, хранении и эксплуатации, длительный срок службы без применения реставрационных работ, высокие эргономические, эстетические и экологические свойства керамического кирпича.

Основным рынком сбыта является Краснодарский край, на который приходится порядка 85% продаж продукции, затем идет Ростовская область, Республика Адыгея, Ставропольский край и, незначительно республики Северного Кавказа и

Астраханская область. Одним из основных факторов, который может повлиять на сбыт товаров и услуг является риск глубокой депрессии экономики РФ.

Лидерами и основными конкурентами в отрасли по производству керамического кирпича являются:

– ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники» – крупнейший в Центрально-Черноземном регионе производитель керамического кирпича. Предприятие включает в себя цех по производству керамического кирпича, в состав которого входят две производственные линии мощностью 80 млн. штук в год и 30 млн. штук в год, цех по изготовлению санитарных керамических изделий, проектной мощностью 500 тыс. штук в год;

– ООО «Винербергер Кирпич». Концерн Wienerberger AG – ведущий международный производитель керамических строительных материалов и инфраструктурных решений. Концерн представлен почти 200 кирпичными заводами в 30 странах и занимает первое место на мировом рынке, когда дело доходит до кирпича и керамической черепицы. Кроме того, в ассортименте представлен богатый выбор клинкерной брусчатки для реализации самых смелых дизайнерских решений;

– ОАО «Гжельский кирпичный завод» – компания предлагает широкий ассортимент кирпичей разных размеров и цветов. В качестве сырья используют экологически чистую глину из Гжельского месторождения, которая обладает уникальными физическими свойствами. Изготовление кирпича проходит на современном европейском оборудовании под пристальным наблюдением сотрудников. Это существенно снижает риск возникновения брака или мелких дефектов во время производственного процесса. Особое внимание уделяется контролю качества продукции;

– ООО «Кирпичный завод Браер» – надежный и современный производитель кирпича и крупноформатного керамического блока (поризованного блока). Производитель кирпича впитал европейский опыт и культуру производства, используя высокотехнологичное, инновационное оборудование.

Проведем анализ конкурентов предприятия ОАО «Славянский кирпич» на рынке производства кирпича из обожженной глины по следующим критериям: рентабельность продаж, выручка, выработка, численность работников предприятий, рентабельность предприятия, темп роста выручки, а также ликвидность.

Среди основных конкурентов предприятия ОАО «Славянский кирпич» выделили следующие организации: ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники», ООО «Винербергер Кирпич», ОАО «Гжельский кирпичный завод», ООО «Кирпичный завод Браер».

Данные организации были выбраны по принципу принадлежности к одной отрасли: все предприятия осуществляют производство кирпича и прочих строительных изделий из обожженной глины, предприятия расположены на территории Российской Федерации. Кроме того, предприятия близки по величине активов и выручки.

В таблице 2.3 представлены исходные данные для построения карты стратегических групп конкурентов предприятий, осуществляющих производство кирпича и прочих строительных изделий из обожженной глины по активам и выручке за 2019 год.

Таблица 2.3 – Исходные данные для построения карты стратегических групп конкурентов предприятий грузоперевозок по активам и выручке, 2019 г.

Организации	Активы, тыс. руб.	Выручка за год, тыс. руб.	Доля на рынке по выручке, %
ОАО «Славянский кирпич»	1 363 258	956 309	2,08
ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники»	1 546 680	1 995 674	4,35
ООО «Винербергер Кирпич»	1 953 288	1 845 805	4,02
ОАО «Гжельский кирпичный завод»	2 052 738	949 279	2,07
ООО «Кирпичный завод Браер»	2 114 419	700 050	1,53

На рисунке 2.4 представлена карта стратегических групп конкурентов предприятий по активам и выручке за 2019 год.

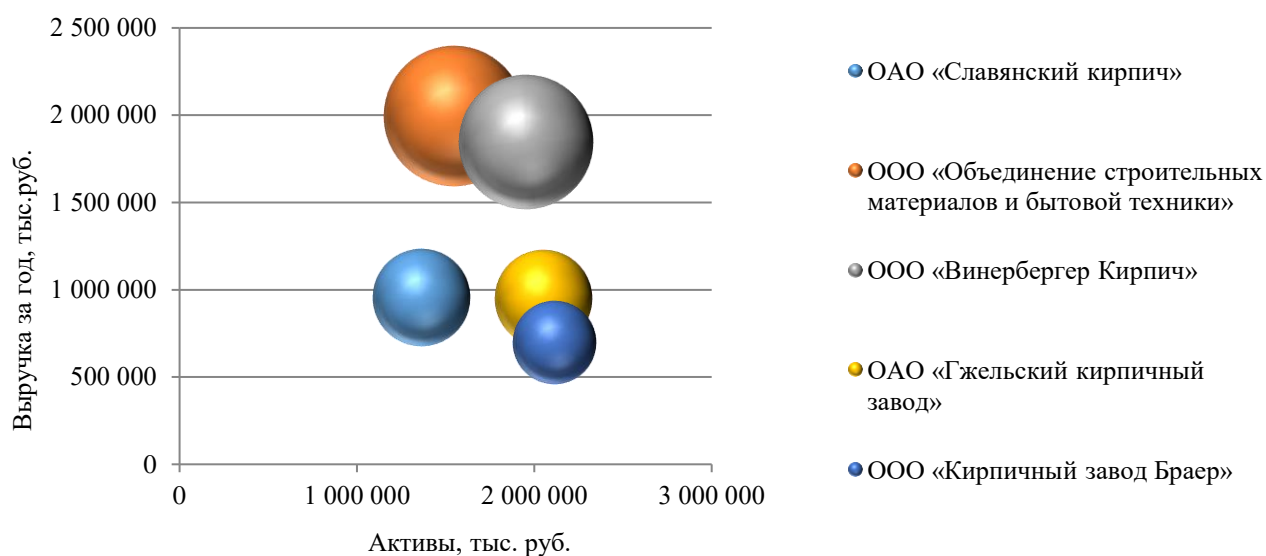


Рисунок 2.4 – Карта стратегических групп конкурентов по активам и выручке за год

Рассмотрим выручку предприятий, темп роста выручки за 2019 год. Результаты представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Выручка, темп роста выручки предприятий, 2019 г.

Организации	Выручка за год, тыс. руб.	Темп роста выручки, %
ОАО «Славянский кирпич»	956 309	5,5
ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники»	1 995 674	5,26
ООО «Винербергер Кирпич»	1 845 805	7,1
ОАО «Гжельский кирпичный завод»	949 279	7,33
ООО «Кирпичный завод Браер»	700 050	3,43

Ниже приведен рисунок 2.5, на котором наглядно представлены данные таблицы 2.4

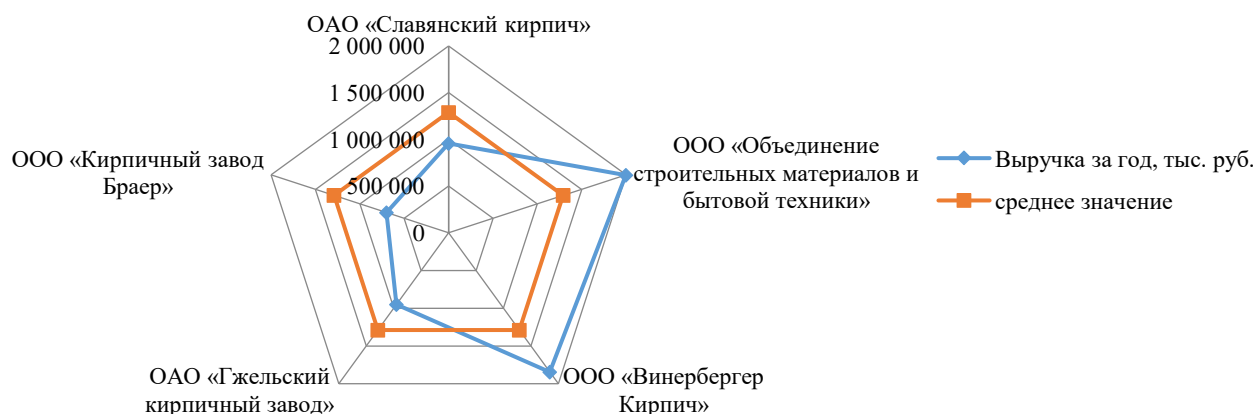


Рисунок 2.5 – Радиальная диаграмма выручки за год, тыс. руб.

Таким образом, был проанализирован показатель выручки за 2019 год по пяти конкурирующим фирмам, в том числе и нашей. Было выявлено, что наибольшая выручка у предприятия – конкурента ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники». Выручка составила 1 995 674 рублей.

На втором месте с выручкой в 1 845 805 тыс. руб. также расположилась конкурирующая фирма под названием ООО «Винербергер Кирпич». ОАО «Славянский кирпич» занимает третье место с выручкой в 956 309 тыс. руб.

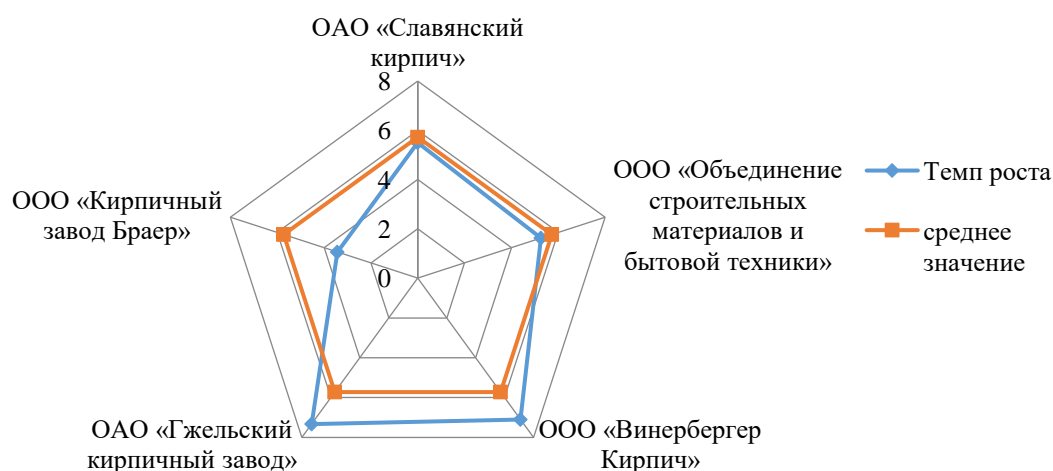


Рисунок 2.6– Радиальная диаграмма темпа роста выручки предприятий

Таким образом, проанализировав данные по пяти предприятиям в таблице 2.4 и диаграмме можно сделать следующий вывод: наибольший показатель темпа роста выручки встречается у двух конкурирующих фирм: ОАО «Гжельский кирпичный завод» и ООО «Винербергер Кирпич». Показатели составляют 7,33% и 7,1% соответственно. Далее расположились фирмы ОАО «Славянский кирпич» и ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники» с показателями 5,5 и 5,26 соответственно. Средний показатель темпа роста по всем предприятиям составил 5,724%.

Рассмотрим численность и выработку рабочих за 2019 год, представленную в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Численность рабочих и выработка, 2019 г.

Организации	Численность рабочих, чел.	Выработка, тыс. руб./чел.
ОАО «Славянский кирпич»	340	2812,67
ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники»	556	2304,47
ООО «Винербергер Кирпич»	301	9183,11
ОАО «Гжельский кирпичный завод»	216	8183,44
ООО «Кирпичный завод Браер»	377	1856,9

На рисунке 2.7 наглядно представлены данные таблицы 2.5.

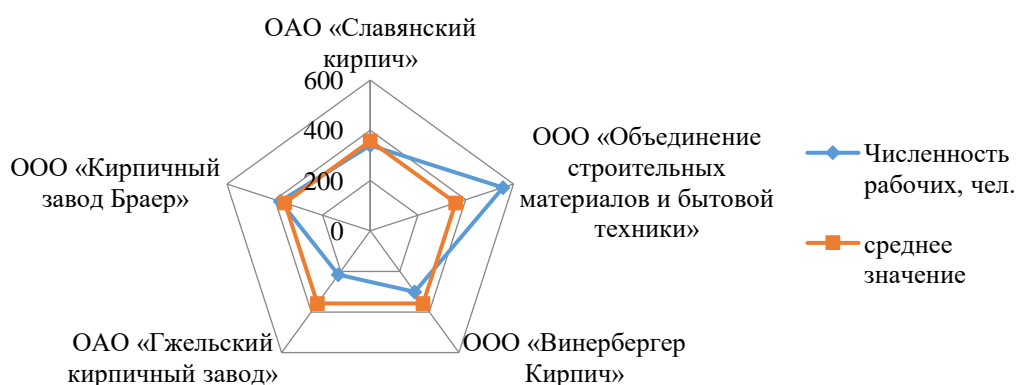


Рисунок 2.7 – Радиальная диаграмма численности рабочих за 2019 г.

Рассмотрим рентабельность деятельности предприятия, рентабельность продаж, коэффициент текущей ликвидности, за 2019 год, представленные в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Рентабельность деятельности предприятия, рентабельность продаж предприятия, коэффициент текущей ликвидности, 2019 г.

Наименование компании	Рентабельность деятельности предприятия за 2019 г., %	Рентабельность продаж за 2019 г., %	Коэффициент текущей ликвидности за 2019 г.
ОАО «Славянский кирпич»	10,12	25,30	2,36
ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники»	11,00	8,40	1,46
ООО «Винербергер Кирпич»	12,00	1,00	2,11
ОАО «Гжельский кирпичный завод»	8,00	9,80	1,58
ООО «Кирпичный завод Браер»	7	7,2	1,34

На рисунке 2.8 наглядно представлены данные таблицы 2.6.

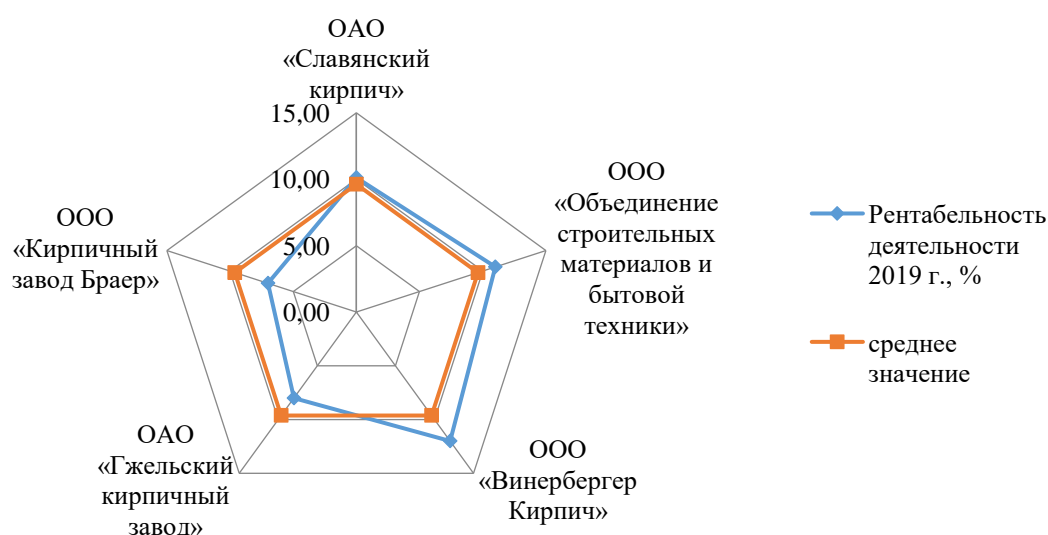


Рисунок 2.8 – Радиальная диаграмма рентабельности деятельности предприятий за 2019 г.

Рентабельность деятельности предприятия – показатель, характеризующий степень выгодности, доходности или прибыльности деятельности организации. Он соотносит прибыль с затратами или ресурсами. Показатель рентабельности позволяет оценить, какую прибыль приносит организация с каждой единицы вложенных средств. Численная величина показателя не имеет общепринятых нормативных значений даже для своих разновидностей. Целевая величина показателя сильно зависит от конкретных условий реализации проекта или работы организации. В целом любая эффективная деятельность должна характеризоваться положительным значением показателя. Однако на практике итоговая рентабельность может быть нулевой или принимать отрицательные значения. Например, если результаты деятельности оказались убыточными. Даже успешные организации могут получать отрицательную рентабельность в определенных проектах или в некоторые временные периоды, поскольку потери могут быть многократно покрыты другими доходами или в другое время.

Таким образом, проанализировав рентабельность деятельности пяти предприятий в таблице 2.6 и диаграмме можно сказать, что самый высокий показатель был замечен на предприятиях ООО «Винербергер Кирпич» и ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники». Далее расположилась ОАО «Славянский кирпич» с показателем рентабельности 10,12, а также ОАО «Гжельский кирпичный завод» с показателем 8. Средний показатель рентабельности по пяти организациям составил 9,62.

На рисунке 2.9 представлена радиальная диаграмма рентабельности продаж за 2019 г.

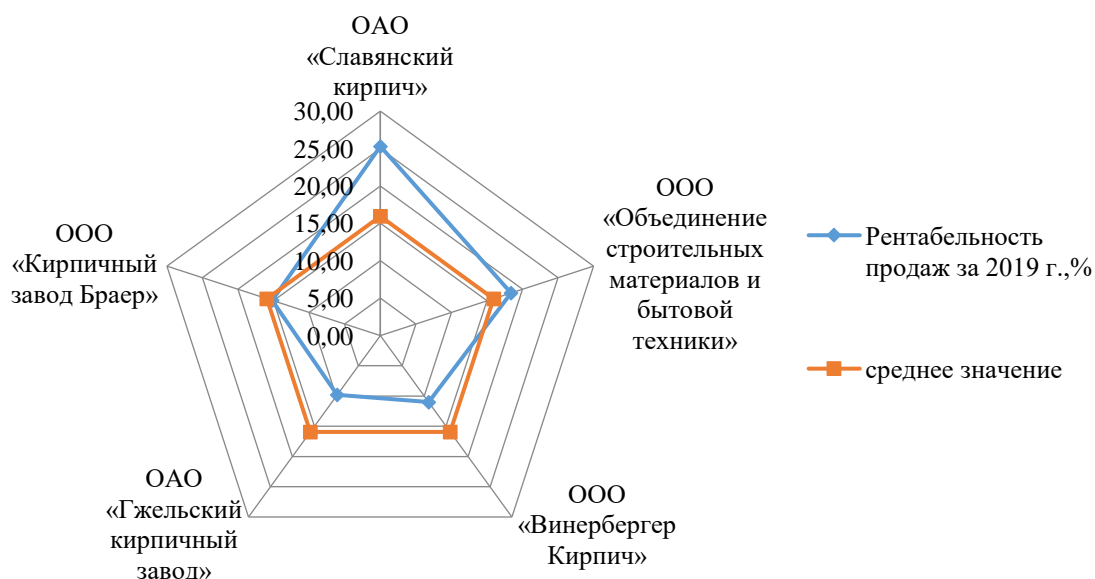


Рисунок 2.9 – Радиальная диаграмма рентабельности продаж 2019 г.

Для каждого вида деятельности нормальным считается свой коэффициент. В целом коэффициент в пределах от 1 до 5% говорит о том, что предприятие низкорентабельно, от 5 до 20% – среднерентабельно, от 20 до 30% – высокорентабельно. Свыше 30% – это уже сверхрентабельность.

Таким образом, проанализировав рентабельность продаж за 2019 год по пяти организациям, включая нашу, можно сказать, что наибольший показатель был выявлен у нашего предприятия ОАО «Славянский кирпич» и составил 25,3. Это говорит о том, что предприятие сверхрентабельно.

Средний показатель по всем предприятиям составляет 15,94. На рисунке 2.10 наглядно представлены данные таблицы 2.6.

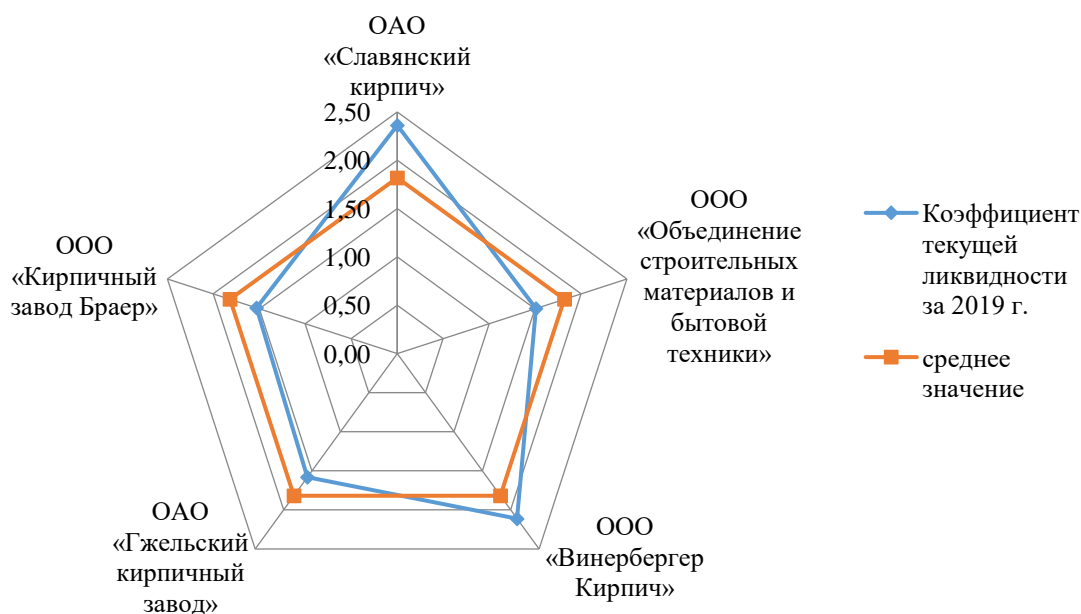


Рисунок 2.10 – Радиальная диаграмма коэффициента текущей ликвидности 2019 г.

Ликвидность активов оценивают, чтобы понять, насколько платежеспособна компания, которая ими владеет, может ли она фактически рассчитаться по своим долгам.

Если у фирмы много денег на счетах, а на складах большие запасы товаров, которые легко продать, ей проще получить кредит в банке или поставку без предоплаты. Значит, она без проблем рассчитается в срок.

Если же единственный актив предприятия – полуразвалившийся корпус завода на окраине города, а в кассе пусто, то в случае банкротства кредиторы будут долго ждать свои деньги обратно.

Этот коэффициент показывает, как компания может погашать текущие обязательства за счет только оборотных активов. Чем выше коэффициент, тем выше платежеспособность предприятия. Если этот показатель ниже 1,5, значит, предприятие не в состоянии вовремя оплачивать все счета. Идеальный показатель – 2.

Таким образом, проанализировав данные по всем пяти предприятиям, можно сделать следующий вывод: все рассматриваемые предприятия в состоянии вове-

мя оплачивать все счета.

Подводя итог проведенному выше анализу конкурентов предприятия ОАО «Славянский кирпич» на рынке производства кирпича из обожженной глины по следующим критериям: рентабельность продаж, выручка, выработка, численность работников предприятий, рентабельность предприятия, темп роста выручки, а также ликвидность, можно сделать следующие выводы:

- по критерию «Рентабельность продаж за 2019 год» сверхрентабельным оказалось предприятие ОАО «Славянский кирпич»;

- согласно критерию «Темп роста выручки 2019» было выявлено, что наибольшая выручка у предприятия – конкурента ОАО «Гжельский кирпичный завод»;

- по критерию «Выработка 2019» видно, что наибольшее значение выявлено у конкурирующего предприятия ООО «Винербергер Кирпич»;

- согласно критерию «Численность 2019» самый большой штат сотрудников имеет предприятие ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники»;

- согласно критерию рентабельность деятельности 2019 можно сказать, что самый высокий показатель был замечен на предприятиях ООО «Винербергер Кирпич» и ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники», далее расположилась ОАО «Славянский кирпич» с показателем рентабельности деятельности 10,12;

- по критерию «Темп роста выручки 2019 г.» наибольший показатель темпа роста выручки встречается у двух конкурирующих фирм: ОАО «Гжельский кирпичный завод» и ООО «Винербергер Кирпич». Показатели составляют 7,33 и 7,1 соответственно. Далее расположились фирмы ОАО «Славянский кирпич» и ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники» с показателями 5,5 и 5,26 соответственно.

Несмотря на то, что рассматриваемое нами предприятие занимало всего 1 раз первое место в предложенных нами позициях среди своих конкурентов, оно пока-

зало хорошие результаты и ни одного значения ниже нормы. Это говорит о том, что организация нормально функционирует и работа всех ее сфер достаточно отлажена.

Выводы по разделу два

Таким образом, были приведены общие сведения об объекте исследования, такие как: цели деятельности предприятия, полное наименование организации, нормативные документы, регулирующие деятельность ОАО «Славянский кирпич», организационная структура компании и т.д. Далее была приведена характеристика рынка производства кирпичных изделий и основное конкурентное окружение компании. Были выделены следующие конкуренты: ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники», ООО «Винербергер Кирпич», ОАО «Гжельский кирпичный завод», ООО «Кирпичный завод Браер». Данные организации были выбраны по принципу принадлежности к одной отрасли: все предприятия занимаются производством кирпичных изделий, предприятия расположены на территории Российской Федерации. Кроме того, предприятия близки по величине активов и выручки. Был проведен конкурентный анализ, который выявил сильнейших конкурентов предприятия ОАО «Славянский кирпич»: ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники», ООО «Винербергер Кирпич». Предприятие ОАО «Славянский кирпич» занимает лидирующие позиции по значению коэффициента текущей ликвидности – это означает то, что предприятие способно погашать текущие обязательства, то есть является наиболее платежеспособным в сравнении с выбранными конкурентами, а также предприятие превосходит конкурентов по значению рентабельности продаж, следовательно, ОАО «Славянский кирпич» среди своих конкурентов получает большую часть прибыли от общего дохода предприятия.

3 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ»

3.1 Экспресс-анализ деятельности ОАО «Славянский кирпич»

Сложившиеся экономические факторы рыночного развития в России являются залогом повышения конкуренции во всех сферах деятельности. Обеспечением стабильности и выживаемости хозяйствующих субъектов является управление финансовой составляющей деятельности, основой которой является финансовое состояние.

Финансовый анализ представляет собой один из наиболее существенных элементов экономического анализа и финансового менеджмента, занимая достаточно важное место в принятии решений по управлению финансами организации (предприятия).

Основная цель проведения анализа финансового состояния состоит в повышении эффективности деятельности субъектов хозяйствования за счет активации выявленных (скрытых) резервов повышения объемов финансовых ресурсов.

Анализ финансового состояния предприятия является основным инструментом для оценки финансового положения и позволяет дать объективную оценку внешним и внутренним отношениям объекта исследования: охарактеризовать ликвидность средств и общую платежеспособность, определить доходность деятельности, эффективность использования средств, выявить перспективные направления развития и в конечном итоге благодаря имеющейся информации принять обоснованные управленческие решения. От качества принятого управленческого решения зависит дальнейшая деятельность предприятия. Правильное определение финансового состояния предприятия в современных условиях представляет огромное значение не только для самих хозяйствующих субъектов, но и для акционеров (вкладчиков), особенно потенциальных инвесторов.²⁹

²⁹ Котова, Н.Н. Экономический анализ в оценочной деятельности: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2010. – 59 с.

Экспресс-анализ деятельности организации помогает оценить динамику ключевых показателей ее деятельности, таких как чистая прибыль, выручка и прибыль от продаж. Экспресс-анализ деятельности для ОАО «Славянский кирпич» представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Экспресс-анализ деятельности для ОАО «Славянский кирпич»

Показатели/год	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	1 241 822	975 677	846 964	971 124	1 033 617	956 309
Издержки, тыс. руб.	944 834	771 408	691 545	768 849	815 789	714 541
Себестоимость, тыс. руб.	859 670	701 541	620 147	679 196	722 998	629 342
Управленческие расходы, тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
Коммерческие расходы, тыс. руб.	85 164	69 867	71 398	89 653	92 791	85 199
Прибыль (убыток от продаж), тыс. руб.	110 266	3 333	-52 708	17 255	74 949	131 969
Рентабельность продаж, %	8,88%	0,34%	-6,22%	1,78%	7,25%	13,8%
Чистая прибыль/убыток, тыс. руб.	81 311	-5 844	-51 299	9 205	54 306	96 814
Рентабельность деятельности организации (ROS), %	6,55%	-0,60%	-6,06%	0,95%	5,25%	10,12%

В 2015 и 2016 годах, чистая прибыль предприятия снижается и предприятие работает себе в убыток. В 2017 году, удается наладить эффективную работу предприятия, что отражается на чистой прибыли и приводит к ее повышению.

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%, \quad (3.1)$$

где ROS – рентабельность деятельности;

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%, \quad (3.2)$$

где $R_{пр}$ – рентабельность продаж.

Исходя из таблицы 3.1, у ОАО «Славянский кирпич» наблюдается положительная тенденция функционирования с 2017, так как в 2015 г. был финансовый кризис, предприятие в 2015, 2016 г. работало в убыток.

Показатель ROS отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

Рентабельность продаж ($R_{пр}$) – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

В таблице 3.2 представлены темпы роста отдельных показателей.

Таблица 3.2 – Расчетные данные для определения темповых показателей

Показатели	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018
ТР выручки	78,57%	86,81%	114,66%	106,44%	92,52%
ТР издержек	81,64%	89,65%	111,18%	106,11%	87,59%
ТР чистой прибыли	-7,19%	877,81%	-17,94%	589,96%	178,27%

Все темповые показатели рассчитываются как отношение значения показателя за отчетный год к значению за предыдущий год.

Положительную динамику деятельности организации можно выявить, если темповые показатели деятельности за определенный период соответствуют данному соотношению:

$$ТР_{чп} \geq ТР_{вр} \geq ТР_{изд}, \quad (3.3)$$

где $ТР_{чп}$ – темпы роста чистой прибыли;

$ТР_{вр}$ – темпы роста выручки;

$ТР_{изд}$ – темпы роста издержек.

Итак, подводя итог по данным в таблице 3.2, можно сделать вывод, что в период с 2014 по 2016 год отрицательная тенденция развития, но с 2017 по 2019 го-

да темповые показатели улучшились и наблюдается положительная тенденция развития.

Далее, при проведении экспресс-анализа необходимо определить коэффициент сбалансированного роста (E) для организации. Для начала, приведем исходные данные для расчета этого коэффициента (таблица 3.3).³⁰

Таблица 3.3 – Исходные данные для расчета модели сбалансированного роста для ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

Показатели/год	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж	1 241 822	975 677	846 964	971 124	1 033 617	956 309
Чистая прибыль (убыток)	81 311	-5 844	-51 299	9 205	54 306	96 814
Оборотные активы на конец года	964 041	604 248	473 235	423 427	515 177	589 853

Модель сбалансированного роста предполагает сначала расчет факторов сбалансированного роста – G, T и R, с помощью которых далее рассчитывается коэффициент сбалансированного роста E. Формулы расчета приведенных показателей представлены ниже:

$$G = \frac{\text{Выручка за отчетный год} - \text{Выручка за прошлый год}}{\text{Выручка за прошлый год}}; \quad (3.4)$$

$$T = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Выручка за отчетный год}}; \quad (3.5)$$

$$R = \frac{\text{Прибыль за отчетный год}}{\text{Выручка за отчетный год}}; \quad (3.6)$$

$$E = \frac{R}{G \times T}. \quad (3.7)$$

³⁰ Логановский И.В. Экономический анализ: основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / И.В. Логановский // Учебное пособие. – http://mpantiterror.ru/obespechenie_bezопасnosti.php.

Расчет факторов и коэффициента сбалансированного роста представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Определение коэффициентов сбалансированного роста

Период	Факторы роста			Е
	R	G	T	
2014 – 2015	-0,006	-0,273	0,619	0,035
2015 – 2016	-0,061	-0,152	0,559	0,713
2016 – 2017	0,009	0,128	0,436	0,170
2017 – 2018	0,053	0,060	0,498	1,743
2018 – 2019	0,101	-0,081	0,617	-2,030

Теперь, следует дать оценку коэффициенту сбалансированного роста. Для этого существует ряд соотношений:

если $E > 1$ – денежный поток организации положителен;

если $E = 1$ – денежный поток организации нейтрален;

если $E < 1$ – денежный поток организации отрицателен.

Как можно увидеть в таблице 3.4, денежный поток ОАО «Славянский кирпич» является отрицательным во все рассматриваемые периоды, кроме 2017 – 2018 годов. Это является отрицательной тенденцией развития организации.

Оценка производственного потенциала ОАО «Славянский кирпич».

Целью анализа производственного потенциала является оценка состояния имеющихся основных средств, определение слабых сторон, поиск решений для более эффективного использования основных средств. Для анализа производственного потенциала используются данные из «Пояснения к балансу» и «Отчет о финансовых результатах» (форма №2).

Конкурентоспособность организации зависит от ее производственного потенциала. Выделяют 3 уровня производственного потенциала, представленные в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Шкала определения состояния производственного потенциала организации

Виды производственного потенциала	Оценочные показатели	Значение показателя
Высокий производственный потенциал – незначительный износ основных средств, высокий удельный вес их активной части, постоянное обновление основных средств на новой технической базе	К износа ОС	$\leq 50\%$
	К уд. вес акт. ч.ОС	$\geq 80\%$
	К обн. ОС	$\geq 0,2$
	К выб. ОС	$\geq 0,1$
Средний производственный потенциал	К износа ОС	$50\% \leq K \leq 70\%$
	К уд. вес акт.ч. ОС	$50\% \leq K \leq 80\%$
	К обн. ОС	$0,1 \leq K \leq 0,2$
	К выб.ОС	$0,05 \leq K \leq 0,1$
Низкий производственный потенциал – значительный износ основных средств, преобладание в составе основных средств пассивной их части, отсутствие модернизации оборудования и приобретения новых технологических линий	К износа ОС	$\geq 70\%$
	К уд. вес акт.ч. ОС	$\geq 50\%$
	К обн. ОС	$\leq 0,1$
	К выб. ОС	$\leq 0,05$

Формулы расчета представленных в таблице 3.5 коэффициентов, дающих оценку производственному потенциалу организации, представлены далее:

– коэффициент износа основных средств показывает, насколько изношены основные средства, т.е. в какой мере профинансирована их возможная будущая замена по мере амортизации:

$$K_{\text{износа ОС}} = \frac{\text{Сумма износа основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на соответствующую дату}} \times 100\%; \quad (3.8)$$

– коэффициент удельного веса активной части основных средств характеризует прогрессивность структуры основных производственных фондов, отражая долю их активной части в процентах к общей стоимости основных производственных фондов:

$$K_{\text{уд. веса акт. части ОС}} = \frac{\text{Первоначальная стоимость активной части основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}; \quad (3.9)$$

– коэффициент обновления основных средств показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства:

$$K_{\text{обн. ОС}} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}}; \quad (3.10)$$

– коэффициент выбытия основных средств показывает, какая доля основных средств по балансу на начало отчетного периода, выбыла за отчетный период из-за ветхости и износа:

$$K_{\text{выб. ОС}} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на начало периода}}. \quad (3.11)$$

Для расчета данных коэффициентов необходимо привести исходные данные, приведенные в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Исходные данные для определения производственного потенциала ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

Показатели/дата	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Первоначальная стоимость ОС	1 150 056	1 156 109	1 147 769	1 124 396	1146716	1115488
Первоначальная стоимость активной части ОС	178 794	178 027	195 130	196 535	199411	196040
Накопленная амортизация ОС	319 706	363 946	399 063	411 726	1155488	469104
Накопленная амортизация активной части ОС	162 037	169 983	177 293	180 208	182641	181536
Поступило ОС	31 448	13 061	15 901	4 478	30038	15502
Поступило активной части ОС	–	–	7 174	3 072	4148	1753
Выбыло ОС	19 996	7 062	24 241	27 849	7720	6730
Выбыло активной части ОС	564	767	571	1 667	1272	5124

Далее необходимо произвести расчет показателей и оценить состояние производственного потенциала ОАО «Славянский кирпич». Расчеты представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Расчет коэффициентов для оценки производственного потенциала ОАО «Славянский кирпич»

Показатель/дата	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэф. износа ОС, %	27,80%	31,48%	34,77%	36,62%	100,76%	42,05%
Коэф. износа акт. части ОС, %	90,63%	95,48%	90,86%	91,69%	91,59%	92,60%
Коэф. уд. вес. Акт. части ОС, %	15,55%	15,40%	17,00%	17,48%	17,39%	17,57%
Коэф. обн. ОС, %	27,80%	31,48%	34,77%	36,62%	100,76%	42,05%
Коэф. обн. акт. части ОС, %	0,00%	0,00%	3,68%	1,56%	2,08%	0,89%
Коэф. выб. ОС, %	1,74%	0,61%	2,10%	2,43%	0,69%	0,59%
Коэф. выб. акт. части ОС, %	0,32%	0,43%	0,32%	0,85%	0,65%	2,57%

Исходя из таблицы 3.7, состояние производственного потенциала можно оценить следующим образом:

- коэффициент износа основных средств и их активной части показывает, что производственный потенциал ОАО «Славянский кирпич» – высокий: коэффициент имеет небольшую тенденцию к росту;

- коэффициент износа активной части основных средств показывает, что производственный потенциал ОАО «Славянский кирпич» – низкий;

- коэффициент удельного веса активной части основных средств – низкий;

- коэффициенты обновления основных средств в общем и их активной части имеют высокий производственный потенциал;

- коэффициенты выбытия основных средств в общем и их активной части оказывают, что производственный потенциал ОАО «Славянский кирпич» высокий.

Следовательно, можно оценить эффективность использования основных средств. Для этого используются такие показатели как фондоотдача (Φ_o), фондоемкость ($\Phi_{ем}$), фондовооруженность (Φ_v) и рентабельность основных средств ($P_{ос}$).

Формулы расчета данных показателей приведены ниже:

– Φ_o – фондоотдача показывает сколько выручки приходится на единицу основных средств:

$$\Phi_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}; \quad (3.12)$$

– $\Phi_{ем}$ – фондоемкость показывает величину стоимости основных фондов, приходящуюся на единицу продукции, выпущенную предприятием:

$$\Phi_{ем} = \frac{1}{\Phi_o}; \quad (3.13)$$

– Φ_v – фондовооруженность показывает оснащенность работников основными производственными средствами:

$$\Phi_v = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{Среднесписочная численность работников}}; \quad (3.14)$$

– $P_{ос}$ – рентабельность основных средств отражает уровень доходности предприятия и экономическую эффективность его деятельности:

$$P_{ос} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \times 100\%. \quad (3.15)$$

В таблице 3.8 приведены показатели эффективности использования основных средств ОАО «Славянский кирпич».

Таблица 3.8 – Показатели эффективности использования основных средств для
ОАО «Славянский кирпич»

Показатели/год	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Среднегодовая стоимость основных средств по первоначальной стоимости, тыс. руб.	1 149 242	1 153 082	1 151 939	1 136 082	1 135 556	1 131 102
Среднесписочная численность работников, чел.	330	335	332	330	333	338
Фондоотдача	1,081	0,846	0,735	0,855	0,910	0,845
Фондоемкость	0,93	1,18	1,36	1,17	1,10	1,18
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	3 482,55	3 442,04	3 469,70	3 442,67	3 410,08	3 346,46
Рентабельность ОС, %	10,45%	0,27%	-5,40%	2,04%	7,72%	12,77%

Таким образом, из полученных данных в таблице 3.8 можно сделать выводы:

– фондоотдача за шестилетний период колеблется в границах от 0,735 до 1,081, следовательно, эффективность объема производства от вложенной выручки экономически стабильно;

– фондоемкость за шестилетний период колеблется в границах от 0,93 до 1,36, что означает достаточно эффективное распределение основных средств;

– фондовооруженность за шестилетний период снизилась, следовательно, сократилась оснащенность работников основными средствами, что в свою очередь показывает снижение обеспеченностью персонала организации основными средствами;

– рентабельность основных средств за четырехлетний период с 2016 по 2019 значительно возросла, что указывает на эффективное использование основных средств организацией.

3.2 Анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности ОАО «Славянский кирпич»

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики.

Аналитический баланс полезен тем, что сводит воедино и систематизирует те расчеты, которые обычно осуществляет аналитик при ознакомлении с 28 балансом. Схемой аналитического баланса обычно охвачено очень много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния организации.³¹

Сравнительный аналитический баланс ОАО «Славянский кирпич» представлен в приложении Б.

При определении ликвидности и платежеспособности организации необходимо провести анализ ликвидности баланса. Для этого используются данные актива и пассива баланса, сгруппированные определенным образом:

А1 – высоколиквидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

А2 – быстрореализуемые активы: краткосрочная дебиторская задолженность;

А3 – медленно реализуемые активы: запасы, долгосрочная дебиторская задолженность, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности;

А4 – труднореализуемые активы: внеоборотные активы за исключением долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

П1 – наиболее срочные пассивы: кредиторская задолженность, прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и займы;

³¹ Котова, Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2013. – 64 с.

П3 – долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и займы;

П4 – постоянные пассивы: собственный капитал организации.

Существует три вида ликвидности баланса: абсолютная, текущая и перспективная. Ниже приведены условия существования того или иного вида ликвидности баланса.

Условие абсолютной ликвидности:

$$\begin{cases} A1 \geq P1 \\ A2 \geq P2 \\ A3 \geq P3 \\ A4 \leq P4 \end{cases} \quad (3.16)$$

где А1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы);

А2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев;

А3 – медленно реализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

А4 – труднореализуемые активы представляют собой все внеоборотные активы (I раздел баланса) кроме долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

П1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»);

П3 – долгосрочные пассивы состоят из долгосрочных заемных средств (заемные средства из раздела IV «Долгосрочные обязательства»);

П4 – постоянные пассивы, включают собственный капитал предприятия.

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности в ближайшем будущем. Условие текущей ликвидности:

$$(A1 + A2) \geq (П1 + П2). \quad (3.17)$$

Перспективная ликвидность позволяет спрогнозировать долгосрочную ориентировочную платежеспособность. Условие перспективной ликвидности:

$$A3 \geq П3. \quad (3.18)$$

В таблице 3.9 представлены исходные данные для определения ликвидности баланса ОАО «Славянский кирпич».

Таблица 3.9 – Исходные данные для определения типа ликвидности баланса и расчета показателей платежеспособности ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

Актив/Год	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
A1	5 811	282 849	16 306	12 022	110 668	107 725
A2	45 442	29 157	41 545	40 596	39 407	27 234
A3	600 237	579 604	442 132	387 277	381 661	470 273
A4	879 076	842 669	853 117	805 880	790 586	761 234
Пассив/Год	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
П1	578 649	227 265	136 533	100 665	234 293	235 476
П2	–	–	–	–	–	–
П3	1 033 458	1 009 456	1 009 562	946 488	829 385	762 632
П4	210 015	204 171	152 870	162 075	216 381	313 195

В приложении В представлена оценка ликвидности баланса.

У рассматриваемого предприятия не выполняется текущая и перспективная ликвидность. Абсолютная ликвидность выполняется частично.

Далее, необходимо провести анализ краткосрочной платежеспособности ОАО «Славянский кирпич». Для этого используются коэффициенты ликвидности организации, такие как абсолютная, критическая, текущая ликвидность, а также такой

показатель как чистый оборотный капитал. Формулы расчета данных коэффициентов приведены ниже.³²

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает ту часть краткосрочной задолженности организации, которую организация может погасить на данный момент. Формула расчета коэффициента абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{абс. л}} = \frac{A1}{\Pi1+\Pi2}, \quad (3.19)$$

где A1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы);

Π1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

Π2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»).

Коэффициент критической ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{крит. л}} = \frac{A1+A2}{\Pi1+\Pi2}, \quad (3.20)$$

где A2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев.

Коэффициент текущей ликвидности сравнивает активы, которые в течение года превратятся в денежные средства, с обязательствами, которые необходимо погасить за этот год. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{тек. л}} = \frac{\text{ОА} - \text{Долгосрочная дебиторская задолженность}}{\Pi1+\Pi2}, \quad (3.21)$$

³² Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев: сб. науч. тр. – Москва: Изд-во Астрель, 2013. – 432 с.

где ОА – оборотные активы.

Чистый оборотный капитал (ЧОК) показывает превышение текущих активов над текущими пассивами. Он отражает совокупность ликвидных активов, которые обеспечивают страховой запас для кредиторов, характеризует уровень ликвидности основной деятельности. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧОК} = \text{Текущие активы} - \text{Текущие пассивы}. \quad (3.22)$$

Расчет перечисленных выше показателей для ОАО «Славянский кирпич» представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Оценка краткосрочной платежеспособности ОАО «Славянский кирпич»

Показатель/год	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативы
Коэф. абс. Ликвидности	0,010	1,245	0,119	0,119	0,472	0,457	$\geq 0,2 \dots 0,5$
Коэф. крит. ликвидности	0,089	1,373	0,424	0,523	0,641	0,573	$\geq 0,7 \dots 1$
Коэф. текущ. Ликвидности	1,461	2,458	3,332	3,943	2,060	2,362	$\geq 1,0 \dots 2,0$
ЧОК	250 925	326 349	314 391	293 285	239 050	307 965	> 0

Из таблицы 3.10 можно сделать следующие выводы:

– коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативному значению за 2018 и 2019 года, следовательно, ОАО «Славянский кирпич» ликвидно в краткосрочном периоде;

– коэффициент критической ликвидности не значительно отличается от нормативных значений за рассматриваемый период времени, а в 2015 году превосходит верхнюю границу норматива. В последние годы ликвидные активы покрывают около 50 – 60% краткосрочных обязательств;

– коэффициент текущей ликвидности превышает нормативные значения во все рассматриваемые периоды времени. Это объясняется наличием большой величины запасов и их высокой долей в оборотных активах предприятия;

– значение ЧОК соответствует нормативным значениям за весь рассматриваемый период времени, то есть у предприятия имеется оборотный капитал, свободный от краткосрочных (текущих) обязательств.

3.3 – Оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «Славянский кирпич»

Долгосрочная платежеспособность связана с анализом источников финансирования ее имущества. В качестве источников имущества организации выступают собственные и заемные средства или собственный и заемный капитал.

Чем выше показатель заемного капитала, тем меньшую самостоятельность имеет организация.

Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости приведены в приложении Г.

Финансовая устойчивость компании характеризуется состоянием собственных и заемных средств (собственного и заемного капитала) и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает отношение заемного и собственного капитала по отношению друг к другу для того, чтобы можно было сравнить значения собственного и заемного капитала. Чем меньше коэффициент финансовой устойчивости, тем менее устойчива организация и наоборот.

Формула для расчета коэффициента финансовой устойчивости:

$$K_{\text{фин. уст}} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (3.23)$$

где ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал (итог III раздела баланса).

Заемный капитал рассчитывается по формуле:

$$ЗК = ДК + КК + КЗ, \quad (3.24)$$

где ДК – долгосрочные кредиты (заемные средства из IV раздела баланса «Долгосрочные обязательства»);

КК – краткосрочные кредиты (заемные средства из V раздела баланса «Краткосрочные обязательства»);

КЗ – кредиторская задолженность.

Коэффициент финансовой самостоятельности (автономности) – показывает на сколько организация независима от кредиторов и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{фин. сам}} = \frac{СК}{СА}, \quad (3.25)$$

где СА – совокупные активы;

СК – собственный капитал (итог III раздела баланса).

Коэффициент напряженности характеризует долю заемных средств в совокупных активах организации:

$$K_{\text{фин. напр.}} = \frac{ЗК}{СА}. \quad (3.26)$$

Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу ($K_{д/с}$) – показывает, в какой мере организация зависит от долгосрочных кредитов и займов при финансировании активов:

$$K_{д/с} = \frac{ДК}{СК}, \quad (3.27)$$

где ДК – долгосрочная задолженность;

СК – собственный капитал;

Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности ($K_{к/з}$) – отражает краткосрочную потребность организации в финансировании:

$$K_{к/з} = \frac{КК+КЗ}{ДК+КК+КЗ}, \quad (3.28)$$

где КК – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

ДК – долгосрочные кредиты и займы.

Коэффициент финансового левериджа показывает, сколько денежных единиц актива приносит каждая единица собственного капитала организации;

$$K_{\text{фин. левериджа}} = \frac{CA}{СК}, \quad (3.29)$$

Индекс финансового левериджа рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{фин. левериджа}} = \frac{ROE}{ROA}, \quad (3.30)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ROA – рентабельность активов.

Рентабельность собственного капитала показывает прибыльность, которую получит организация, затратив на это один рубль собственного капитала.

$$ROE = \frac{ЧП}{СК_{\text{ср}}} \times 100\%, \quad (3.31)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$СК_{ср}$ – среднее значение собственного капитала.

Рентабельность активов показывает прибыльность, которую получит организация на один рубль стоимости всех активов.

$$ROA = \frac{ЧП}{A_{ср}} \times 100\%, \quad (3.32)$$

где $A_{ср}$ – среднее значение активов.

Далее представлена формула стоимости заемного капитала:

$$ЗК_{ст-ть} = \frac{|\% \text{ к уплате}|}{ЗК_{ср}}, \quad (3.33)$$

где $|\% \text{ к уплате}|$ – проценты к уплате по модулю;

$ЗК_{ср}$ – средняя стоимость заемного капитала.

Для определения общей суммы задолженности, необходимо рассчитать коэффициент покрытия процентов и коэффициент покрытия долга. Эти коэффициенты покажут разницу, которая отражает, на какую величину прибыль предприятия до налогообложения и уплаты процентов превышает расходы по оплате процентов за заемные средства.

– коэффициент покрытия процентов (Кп.п.) – сравнивает долю прибыли, доступную для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов:

$$K_{п.п.} = \frac{ЕВІТ}{\text{платежи по процентам}}, \quad (3.34)$$

где ЕВІТ – прибыль организации до налогообложения + $|\% \text{ к уплате}|$;

$|\% \text{ к уплате}|$ – проценты к уплате по модулю;

– коэффициент покрытия долга (К п.д.) – сравнивает долю прибыли доступной для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов и погашения основной суммы долга:

$$K_{п.д.} = \frac{ЕВІТ}{\text{Платежи по процентам} + \frac{\text{Выплата основной суммы долга}}{1 - \text{ставка налогообложения (20\%)}}}, \quad (3.35)$$

где ЕВІТ – прибыль организации до налогообложения + |% к уплате|;

$$ЕВІТ = ПР_{до н/о} + | \% \text{ к уплате}|, \quad (3.36)$$

где ЕВІТ – прибыль организации до налогообложения + |% к уплате|;

|% к уплате| – проценты к уплате по модулю;

ПР_{до н/о} – прибыль до налогообложения.

Для обеспечения нормального функционирования предприятия с целью ее финансовой устойчивости стоимость заемного капитала не должна превышать рентабельность активов, таким образом, должно выполняться неравенство:

$$ROA \geq ЗК_{ст-ть}, \quad (3.37)$$

где ROA – рентабельность активов;

ЗК_{ст-ть} – стоимость заемного капитала.

Расчет перечисленных выше коэффициентов финансовой устойчивости для ОАО «Славянский кирпич» приведен ниже в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Славянский кирпич»

Показатель/дата	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативные значения
Коэффициент финансовой устойчивости	7,68	6,06	7,5	6,46	4,92	3,19	< 0,7
Коэффициент финансовой автономии	0,11	0,14	0,11	0,13	0,16	0,23	> 0,5
Коэффициент финансовой напряженности	0,87	0,84	0,85	0,84	0,81	0,73	≤ 0,5

Окончание таблицы 3.11

Показатель/дата	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативные значения
Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	0,36	0,18	0,12	0,1	0,22	0,24	В зависимости от специфики бизнеса
Коэффициент финансового левериджа	10,49	8,05	7,88	8,21	6,77	5,07	Чем выше значение, тем лучше
Индекс финансового левериджа	10,49	8,05	7,88	8,21	6,77	5,07	> 1
Коэффициент покрытия процентов	1,81	1,02	1,36	1,12	1,67	2,53	> 1
Коэффициент покрытия долга	0,61	0,59	0,9	0,56	0,65	0,96	> 1
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	48,01%	-2,82%	-28,74%	5,85%	28,7%	36,56%	Чем выше значение, тем лучше
Рентабельность активов (ROA), %	4,58%	-0,35%	-3,65%	0,71%	4,24%	7,22%	Чем выше значение, тем лучше

Наиболее простые коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют соотношения между активами и обязательствами в целом, без учета их структуры.

Таким образом, рассчитав коэффициенты финансовой устойчивости для ОАО «Славянский кирпич» можно сделать следующие выводы:

- коэффициент финансовой устойчивости (соотношение заемного капитала над собственным) в период исследования выходит за границы нормы, что свидетельствует о том, что у организации ОАО «Славянский кирпич» значительно преобладает доля заемного капитала над долей собственного, но с 2014 года у компании наблюдается снижение заемного капитала к собственному, следовательно, повышается рентабельность активов и собственного капитала;

- коэффициент финансовой независимости (автономии) не входит в границы нормативных значений за весь исследуемый период, так как совокупные активы в большей степени преобладают над собственным капиталом, однако ежегодно с 2014 года наблюдается повышение коэффициента финансовой автономии;

– коэффициент финансовой напряженности выходит за границы нормы, что означает, что у ОАО «Славянский кирпич» увеличивается степень зависимости от внешних источников финансирования;

– коэффициент соотношения ДК к СК за весь рассматриваемый период не находится в пределах нормы – у ОАО «Славянский кирпич» существует средняя зависимость от внешнего финансирования;

– коэффициент отношения краткосрочной задолженности к общей величине задолженностей за исследуемый период практически неизменен;

– коэффициент финансового левириджа за весь исследуемый период превышает единицу;

– индекс финансового левириджа за весь исследуемый период превышает единицу и соответствует нормативному значению, следовательно, рентабельность собственного капитала превышает рентабельность активов;

– коэффициент покрытия процентов соответствует нормативному значению – организация способна выплачивать больше, чем ей следует;

– коэффициент покрытия долга за исследуемый период находится вне границ нормативного значения, но, тем не менее, по отношению к 2017,2018 годам, в 2019 году наблюдается значительное увеличение данного коэффициента, что свидетельствует о снижении финансового риска у ОАО «Славянский кирпич».

Расчет средневзвешенной стоимости ОАО «Славянский кирпич». WACC (Weight Average Cost of Capital) – это средневзвешенная стоимость капитала, показатель используется при оценке необходимости инвестирования в различные ценные бумаги, проекты и дисконтировании ожидаемых доходов от инвестиций и измерении стоимости капитала компании.

Средневзвешенная стоимость капитала показывает минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал, или его рентабельность.

Фактически WACC характеризует альтернативную стоимость инвестирования, тот уровень доходности, который может быть получен компанией при вложении уже в существующий проект.

Для расчета средневзвешенной стоимости капитала воспользуемся формулой, представленной ниже:

$$WACC = СК_{ср} \times ROE + Д КЗ_{ср} \times (1 - НК) + К КЗ_{ср} \times ЗК_{ст-ть}, \quad (3.38)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

$СК_{ср}$ – доля средней величины собственного капитала в средней величине пассива;

ROE – рентабельность собственного капитала;

$Д КЗ_{ср}$ – доля средней величины долгосрочных кредитов и займов в средней величине пассивов;

$ЗК_{ст-ть}$ – стоимость заемного капитала;

НК – налог на прибыль;

$К КЗ_{ср}$ – доля средней величины краткосрочных кредитов и займов в средней величине пассивов.

Данные для расчета WACC, а также и сам расчет WACC представлен в приложении Д.

Для оценки динамики WACC, показатель сравнивают с ROE с точки зрения схожести динамики. Так, исходя из таблицы в приложении Д, можно заметить, что эти показатели имеют схожую динамику: с 2016 по 2019 год наблюдается тенденция к росту. Это говорит о положительной тенденции развития ОАО «Славянский кирпич».

3.4 Расчет показателей деловой активности ОАО «Славянский кирпич»

Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией активов. Для оценки показателей деловой активности рассчитываются коэффициенты оборачиваемости. Оборачиваемость определяется либо числом оборотов, либо рассчитывается срок оборачиваемости в днях. К показателям деловой активности относят:³³

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (за год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка непоплаченной задолженности:

$$N_{дз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. ДЗ}}, \quad (3.39)$$

где Ср. вел. ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности;

– средний период сбора дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка непоплаченной задолженности:

$$O_{дз} = \frac{365}{N_{дз}}, \quad (3.40)$$

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает сколько раз предприятие может рассчитаться со своей кредиторской задолженностью за определенный период, как правило, за квартал или год:

$$N_{кз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. КЗ}}, \quad (3.41)$$

³³ Мэй, М. Трансформирование функции финансов / Маргарет Мэй; пер. с англ. А. Тополева. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 232 с.

где Ср. вел. КЗ – средняя величина кредиторской задолженности;

– средний период сбора кредиторской задолженности:

$$O_{кз} = \frac{365}{N_{кз}}; \quad (3.42)$$

– коэффициент оборачиваемости запасов показывает, сколько раз в среднем продаются запасы предприятия за некоторый период времени:

$$N_3 = \frac{\text{Себестоимость произведенной продукции}}{\text{Ср. вел. запасов}}; \quad (3.43)$$

– длительность запасов показывает скорость превращения запасов и затрат из материальной в денежную форму:

$$O_3 = \frac{365}{N_3}; \quad (3.44)$$

– коэффициент оборачиваемости активов показывает сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов:

$$N_a = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. активов}}; \quad (3.45)$$

– средний период оборота активов – это время, в течение которого активы оборачиваются на предприятии в процессе его производственно-коммерческой деятельности:

$$O_a = \frac{365}{N_a}; \quad (3.46)$$

– коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток оборотных средств:

$$N_{OA} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. OA}}; \quad (3.47)$$

– продолжительность оборота оборотных активов показывает за сколько дней предприятие получает выручку, равную средней величине оборотных средств:

$$O_{OA} = \frac{365}{N_{OA}}; \quad (3.48)$$

– коэффициент оборачиваемости ЧОК показывает, число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период:

$$N_{\text{ЧОК}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. ЧОК}}; \quad (3.49)$$

– средний период оборота ЧОК:

$$O_{\text{ЧОК}} = \frac{365}{N_{\text{ЧОК}}}. \quad (3.50)$$

Приведенные коэффициенты деловой активности для ОАО «Славянский кирпич» рассчитаны и представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Расчет показателей деловой активности ОАО «Славянский кирпич»

Показатели	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Ндз	7,7	8,2	12,6	15,6	16,0	16,1
Одз	47	45	29	23	23	23
Нкз	2,4	2,4	4,7	8,2	6,2	4,1

Окончание таблицы 3.12

Показатели	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Окз	151	151	78	45	59	90
Нз	1,7	1,4	1,4	1,8	2,1	1,7
Оз	217	253	270	203	173	220
На	0,7	0,6	0,6	0,8	0,8	0,7
Оа	524	624	607	486	454	512
Ноа	1,5	1,2	1,6	2,2	2,2	1,7
Ооа	249	293	232	169	166	211
Нчок	4,3	3,4	2,6	3,2	3,9	3,5
Очок	85	108	138	114	94	104

Дадим оценку показателям деловой активности ОАО «Славянский кирпич».

Таким образом, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за шестилетний период имеет тенденцию к росту. На 2019 год $N_{дз} = 16,1$, что означает, что дебиторская задолженность появлялась и погашалась за год более 16 раз, а именно раз в 23 дня – в соответствии со средним периодом сбора дебиторской задолженности.

Длительность оборота кредиторской задолженности за шестилетний период довольно серьезно сократилась – кредиторская задолженность погашается раз в 90 дней, это 4,1 раза в год, что является положительным моментом в развитии организации.

Также, существует рациональное соотношение:

$$N_{дз} > N_{кз}; \quad (3.51)$$

$$O_{дз} < O_{кз}. \quad (3.52)$$

Для ОАО «Славянский кирпич» данное соотношение соблюдается для всех рассматриваемых периодов, что свидетельствует об эффективном функционировании организации.

Коэффициент оборачиваемости запасов за шестилетний период находится на одном уровне.

Коэффициент оборачиваемости активов изменяется незначительно, динамика находится в состоянии стагнации.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за шестилетний период имеет тенденцию роста, что является положительным моментом в развитии организации. Показатель продолжительности оборота оборотных активов за шестилетний период снизился. Повышающая динамика роста коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает увеличение эффективности использования основных средств предприятия и повышение финансовой устойчивости.

Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала за шестилетний период незначительно снизился и в 2019 году получился 3,5, а средний период оборота ЧОК составляет 104 дня, то есть необходимо 104 дня для длительности оборота оборотных средств.

3.5 Оценка рентабельности и эффективности деятельности ОАО «Славянский кирпич».

Оценка рентабельности организации состоит в оценке показателей эффективности функционирования организации, таких как ROS (рентабельность деятельности), ROA (рентабельность активов) и ROE (рентабельность собственного капитала).

Данные показатели рассчитывались ранее в работе, тем не менее, необходимо сравнить их динамику. Показатели представлены в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Показатели эффективности функционирования организации
ОАО «Славянский кирпич»

Показатели	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
ROE (рентабельность собственного капитала), %	48,0%	-2,8%	-28,7%	5,8%	28,7%	36,6%
ROA (рентабельность активов), %	4,6%	-0,4%	-3,6%	0,7%	4,2%	7,2%
ROS (рентабельность деятельности), %	6,5%	-0,6%	-6,1%	0,9%	5,3%	10,1%

В целом предприятие функционирует эффективно, в 2018 и 2019 гг. рентабельность существенно возросла за счет роста чистой прибыли. Довольно высокие значения рентабельности собственных средств по сравнению с остальными показателями рентабельности объясняются низкой величиной собственных средств предприятия.

3.6 Анализ финансового риска – угрозы банкротства для ОАО «Славянский кирпич»

Источниками возникновения рисков могут выступать помимо операционной деятельности, связанной с хозяйственным риском и финансовая деятельность организации часто приводящая к появлению финансового риска. Финансовый риск в практике хозяйствования означает неспособность компании оплатить свои обязательства – основной долг и связанные с ним проценты. В таком случае организация из конкурентоспособной может превратиться в неконкурентоспособную и оказаться на грани банкротства. Существует достаточно много моделей оценки вероятности несостоятельности (банкротства), применяемых в отечественной и зарубежной экономиках.

Исходные данные для расчетов риска банкротства представлены для ОАО «Славянский кирпич» в приложении Е.

Наиболее известными из них в настоящее время являются: пятифакторная модель Е. Альтмана; прогнозная модель платёжеспособности Таффлера; метод credit-men Ж. Депеняна; формула оценки угрозы банкротства Лиса; четырёхфакторная модель прогнозирования; формула оценки угрозы банкротства Лего.³⁴

Зарубежными аналитиками рекомендуется следующая четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства, которая рассчитывается по формуле:

$$Y = 19,892 \times V9 + 0,047 \times V25 + 0,7141 \times V31 + 0,4860 \times V35, \quad (3.53)$$

где V9 – отношение прибыли (убытков) до налогообложения к материальным активам;

V25 – отношение оборотных активов к краткосрочным пассивам;

V31 – отношение выручки – нетто от продажи товаров, работ, услуг к материальным активам;

V35 – отношение операционных активов (т.е. активы всего – незавершенное строительство) к операционным расходам (т.е. себестоимость проданных товаров + коммерческие расходы + управленческие расходы).

Если Y больше 1,425, то с 95% вероятностью можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдет, и с 79% не произойдет в течение пяти лет.

Расчет четырёхфакторной модели прогнозирования угрозы банкротства представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
V9	0,002	-0,042	0,015	0,061	0,103
V25	1,897	2,891	3,673	2,704	2,248
V31	0,730	0,677	0,842	0,839	0,747
V35	1,061	0,867	0,625	0,576	0,663
Y	1,176	0,202	1,375	2,217	3,011

³⁴ Сорокина, Е.С. Определение финансового потока в условиях антикризисного управления / Е.С. Сорокина, В.В. Томашева // Статья с сборник: сб. науч. тр. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2014. – С. 101–106.

Таким образом, Y больше 1,425 за 2018 и 2019 года, следовательно, с 95% вероятностью можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдет, и с 79% не произойдет в течение пяти лет.

Для Великобритании в 1972 г. Лис разработал свою модель банкротства, которая рассчитывается по формуле:

$$Z = 0,063 \times X1 + 0,092 \times X2 + 0,057 \times X3 + 0,001 \times X4, \quad (3.54)$$

где $X1$ – отношение разности средней величины оборотного капитала и средней величины краткосрочных обязательств к средней величине баланса;

$X2$ – отношение EBIT к средней величине баланса;

$X3$ – отношение чистой прибыли к средней величине баланса;

$X4$ – отношение средней величины собственного капитала к средней величине заёмного капитала.

Предельное значение для данной модели установлено в размере 0,037.

Расчет модели Лиса прогнозирования угрозы банкротства представлены в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Модель оценки вероятности банкротства Р. Лиса

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
X1	0,470	0,383	0,347	0,366	0,412
X2	0,123	0,110	0,156	0,170	0,180
X3	0,102	0,100	0,094	0,119	0,170
X4	0,142	0,145	0,139	0,173	0,246
Z	0,047	0,040	0,042	0,046	0,052

Таким образом, на протяжении исследуемого периода величина $Z > 0,037$, следовательно, низкая вероятность банкротства.

В 1997 г. британский ученый Таффлер на основе анализа ключевых измерений деятельности предприятия, таких как прибыльность, оборотный капитал, финан-

совый риск и ликвидность, предложил следующую четырехфакторную модель оценки банкротства, которая рассчитывается по формуле:

$$Z = 0,53 \times X1 + 0,13 \times X2 + 0,18 \times X3 + 0,16 \times X4, \quad (3.55)$$

где X1 – отношение прибыл от продаж к средней величине краткосрочных обязательств;

X2 – отношение средней величины оборотного капитала к сумме обязательств;

X3 – отношение средней величины краткосрочных обязательств к средней величине баланса;

X4 – отношение выручки к средней величине баланса.

Если величина Z будет больше 0,3, то у предприятия неплохие долгосрочные перспективы, если $Z < 0,2$, то банкротство более чем вероятно.

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства Р. Таффлера представлены в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Модель оценки вероятности банкротства Р. Таффлера

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
X1	0,494	0,834	1,657	1,255	0,984
X2	0,537	0,438	0,395	0,430	0,513
X3	0,248	0,132	0,094	0,135	0,183
X4	0,585	0,602	0,751	0,807	0,713
Z	0,470	0,619	1,067	0,874	0,735

Таким образом, на протяжении исследуемого периода величина Z превышает 0,3, это значит, у организации неплохие долгосрочные перспективы (вероятность банкротства низкая).

Финансовым аналитиком Уильямом Бивером была предложена система показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства. Он выводил эту систему на основе данных 79 предприятий банкротства.

тов и 79 предприятий не банкротов, ведущих свою финансово-хозяйственную деятельность в период с 1954 по 1964 года.

Система показателей состоит из:

- коэффициент Бивера = (Чистая прибыль + Амортизация) / Заемный капитал;
- коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / Текущие обязательства;
- экономическая рентабельность (Рентабельность активов) = (Чистая прибыль / Валюта баланса) × 100%;
- финансовый леверидж = (Заемный капитал / Валюта баланса) × 100%;
- коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами = (Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Валюта баланса.

В таблице 3.17 представлены нормативные значения системы У. Бивера.

Таблица 3.17 – Нормативные значения системы У. Бивера применительно к российской экономике

Показатель	Значение показателей		
	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Коэффициент Бивера	Более 0,35	0,17 – 0,3	–0,15 – 0,16
Коэффициент текущей ликвидности (К _{ТЛ})	$2 \leq K_{ТЛ} \leq 3,2$	$1 \leq K_{ТЛ} \leq 2$	$K_{ТЛ} \leq 1$
Экономическая рентабельность	6 – 8% и более	2 – 5%	–22% – 1%
Финансовый леверидж	меньше 37%	37% – 60%	80% и более
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	0,4 и более	0,1 – 0,4	менее 0,1 или отрицательное значение

Группа 1 – благополучные компании; группа 2 – за 5 лет до банкротства; группа 3 – за 1 год до банкротства.

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства У. Бивера представлены в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Модель оценки вероятности банкротства У. Бивера

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Значение	Группа	Значение	Группа	Значение	Группа	Значение	Группа	Значение	Группа
Коэффициент Бивера	0,012	3	-0,018	3	0,024	3	0,068	3	0,116	3
Коэффициент текущей ликвидности	1,897	2	2,891	3	3,673	1	2,704	1	2,248	1
Экономическая рентабельность, %	-0,351	3	-3,645	3	0,712	3	4,238	2	7,217	1
Финансовый леверидж, %	87,575	3	87,315	3	87,823	3	85,234	3	80,261	3
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	-0,405	3	-0,490	3	-0,532	3	-0,486	3	-0,391	3

Согласно таблице 3.18 можно сделать вывод, что предприятие ОАО «Славянский кирпич» по системе показателей У. Бивера подвержено банкротству ближайший год.

Модель банкротства Фулмера была создана на основании обработки данных 60-ти предприятий: 30 потерпевших крах и 30 нормально работающих - со средним годовым оборотом в 455 тысяч американских долларов.³⁵

Формула определения вероятности банкротства Фулмера имеет вид:

$$\begin{aligned}
 H = & 5,528 \times X_1 + 0,212 \times X_2 + 0,073 \times X_3 + 1,270 \times X_4 - \\
 & - 0,120 \times X_5 + 2,335 \times X_6 + 0,575 \times X_7 + 1,083 \times X_8 + 0,894 \times X_9 - 6,075,
 \end{aligned}
 \tag{3.56}$$

где X_1 – отношение средней величины нераспределенной прибыли к средней величине баланса;

X_2 – отношение выручки от реализации к средней величине баланса;

³⁵ Бобылева, А.З. Финансовое оздоровление фирмы. Теория и практика: учебное пособие / А.З. Бобылева. – Новосибирск: Изд-во «Дело», 2013. – 256 с.

X3 – отношение прибыли до налогообложения к собственному капиталу;

X4 – отношение чистой прибыли к средней величине долгосрочных и краткосрочных обязательств;

X5 – отношение средней величины долгосрочных обязательств к средней величине баланса;

X6 – отношение средней величины краткосрочных обязательств к средней величине баланса;

X7 – \log (материальные активы);

X8 – отношение разницы средней величины оборотного капитала и средней величины краткосрочных обязательств к средней величине обязательств;

X9 – \log (отношение EBIT к выплаченным процентам);

EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов.

Если $H < 0$, то предприятие является неплатежеспособным, его банкротство неизбежно.

Расчет модели Д. Фулмера прогнозирования угрозы банкротства представлены в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – Модель оценки вероятности банкротства Д. Фулмера

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
X1	0,102	0,100	0,094	0,119	0,170
X2	0,585	0,602	0,751	0,807	0,713
X3	0,016	-0,295	0,110	0,396	0,498
X4	-0,004	-0,042	0,008	0,050	0,090
X5	0,628	0,741	0,784	0,717	0,619
X6	0,248	0,132	0,094	0,135	0,183
X7	6,126	6,097	6,062	6,090	6,107
X8	0,897	1,891	2,673	1,704	1,248
X9	0	0	0	0	0
H	-0,396	0,307	1,126	0,425	0,384

Таким образом, на протяжении с 2016 по 2019 года величина H не превышает 0 это значит, что предприятие является платежеспособным, его банкротство невозможно ближайшее время.

Модель прогнозирования вероятности банкротства Г. Спрингейта:

$$Z = 1,031 \times X_1 + 3,07 \times X_2 + 0,66 \times X_3 + 0,4 \times X_4, \quad (3.57)$$

где X_1 – отношение разницы средней величины оборотного капитала и средней величины краткосрочных обязательств к средней величине активов;

X_2 – отношение ЕВІТ к средней величине активов;

X_3 – отношение ЕВІТ к средней величине краткосрочных обязательств;

X_4 – отношение выручки от продаж к средней величине активов;

– $Z < 0,862$ – предприятие является потенциальным банкротом (высокая вероятность банкротства);

– $Z > 0,862$ – низкая вероятность банкротства.

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства Г. Спрингейта, представлены в таблице 3.20.

Таблица 3.20 – Модель оценки вероятности банкротства Г. Спрингейта

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
X1	0,222	0,250	0,252	0,231	0,229
X2	-0,085	-0,103	-0,095	-0,029	0,034
X3	-0,341	-0,779	-1,007	-0,213	0,186
X4	0,585	0,602	0,751	0,807	0,713
Z	-0,021	-0,332	-0,396	0,331	0,749

Таким образом, $Z < 0,862$ – предприятие является потенциальным банкротом (высокая вероятность банкротства).

В 1987 году, используя метод дискриминантного анализа, под руководством Ж. Лего была разработана трехфакторная модель (CA Score), имеющая вид:

$$Z = 4,5913 \times A + 4,5080 \times B + 0,3936 \times C - 2,7616, \quad (3.58)$$

где А – Акционерный капитал/Всего активов;

B – (Прибыль до налогообложения + чрезвычайные расходы + финансовые расходы) / Всего активов;

C – Объем продаж за два года/Всего активов за два периода.

Таким образом, при $Z < 0,3$ предприятие классифицируется как несостоятельное, с высокой степенью вероятности наступления банкротства.

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства Ж. Лего, представлены в таблице 3.21.

Таблица 3.21 – Модель прогнозирования банкротства Ж. Лего

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
A	0,124	0,127	0,122	0,148	0,197
B	0,089	0,066	0,122	0,146	0,163
C	0,585	0,602	0,751	0,807	0,713
Z	-1,562	-1,646	-1,358	-1,109	-0,842

Таким образом, $Z < -0,3$ предприятие классифицируется как несостоятельное, с высокой степенью вероятности наступления банкротства.

Одной из адаптированных для российского рынка моделей является модель О.П.Зайцевой.

Для того чтобы рассчитать значения коэффициентов с учетом РСБУ (российских стандартов бухгалтерского учета), необходимо использовать следующую терминологию и показатели из отчетности:

X_1 – определяется как отношение прибыли (убытка) до налогообложения к среднему значению собственного капитала;

X_2 – отношение среднего значения кредиторской задолженности к среднему значению дебиторской задолженности;

X_3 – рассчитывается как отношение среднего значения краткосрочных обязательств к среднему значению наиболее ликвидных активов;

X_4 – определяется делением прибыли до налогообложения на выручку;

X5 – это отношение среднего значения заемного капитала к среднему значению собственного капитала;

X6 – это среднее значение активов, разделенное на выручку.

Комплексный коэффициент банкротства ($K_{\text{факт}}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{факт}} = 0,25 \times X1 + 0,1 \times X2 + 0,2 \times X3 + 0,25 \times X4 + 0,1 \times X5 + 0,1 \times X6. \quad (3.59)$$

Затем требуется рассчитать нормативное значение указанного комплексного коэффициента ($K_{\text{норм}}$) по формуле:

$$K_{\text{норм}} = 1,57 + 0,1 \times X6_{\text{прошлого года}}. \quad (3.60)$$

Если фактически полученное значение превысило нормативное, то вероятность банкротства оценивается как высокая. Если же фактический коэффициент оказался меньше нормативного, то такая вероятность рассматривается как низкая.

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства О.П. Зайцевой, представлены в таблице 3.22.

Таблица 3.22 – Модель прогнозирования банкротства О.П. Зайцевой

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
X1	–	0,016	-0,295	0,110	0,396	0,498
X2	–	3,372	2,700	1,906	2,589	3,960
X3	–	423,719	124,974	20,700	2,822	2,192
X4		0,012	-0,232	0,059	0,241	0,404
X5		7,048	6,883	7,212	5,772	4,066
X6	1,430	1,708	1,662	1,332	1,240	1,403
$K_{\text{факт}}$	–	85,964	25,987	5,227	1,684	1,607
$K_{\text{норм}}$	–	1,713	1,741	1,736	1,703	1,694

Таким образом, в 2018 и 2019 году величина нормативного коэффициента ниже фактического, это значит, у организации не плохие долгосрочные перспективы (вероятность банкротства низкая).

Модель оценки риска банкротства Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова

Широкую известность также имеет пятифакторная рейтинговая модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова (1996) для оценки риска банкротства в среднесрочной перспективе.³⁶

Р.С. Сайфулин и Г. Г. Кадыков предложили использовать для экспресс-оценки финансового состояния рейтинговое число R, определяемое по формуле:

$$R = 2 \times K_{\text{осос}} + 0,1 \times K_{\text{тл}} + 0,08 \times K_{\text{оа}} + 0,45 \times K_{\text{м}} + \text{ROE}, \quad (3.61)$$

где $K_{\text{осос}}$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{оа}}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_{\text{м}}$ – коммерческая маржа (Рентабельность продаж = Прибыль от продаж / Выручка);

ROE – рентабельность собственного капитала.

Если значение итогового показателя $R < 1$ вероятность банкротства предприятия считается высокой (финансовое состояние предприятия считается неудовлетворительным); если $R > 1$ – вероятность банкротства низка.

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, представлены в таблице 3.23.

Таблица 3.23 – Модель прогнозирования вероятности банкротства Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,10	-1,51	-1,55	-1,14	-0,78

³⁶ Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – Москва: Изд-во Проспект, 2010. – 356 с.

Окончание таблицы 3.23

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности	2,60	3,37	4,09	2,12	2,38
Коэффициент оборачиваемости активов	0,585	0,602	0,751	0,807	0,713
Рентабельность продаж	0,209	0,184	0,208	0,211	0,253
Рентабельность собственного капитала	-0,028	-0,287	0,058	0,287	0,366
Рейтинговое число R	-1,823	-2,849	-2,488	-1,624	-0,787

Таким образом, $R < 1$ предприятие классифицируется как несостоятельное (финансовое состояние предприятия считается неудовлетворительным)

Модель прогнозирования банкротства Беликова-Давыдовой. Одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия была предложена А.Ю. Беликовым.

Регрессионная формула модели выглядит следующим образом:

$$Z = 8.38 \times K_1 + 1 \times K_2 + 0,054 \times K_3 + 0,63 \times K_4, \quad (3.62)$$

где K_1 = Чистый оборотный капитал (среднее знач.) / Активы (среднее знач.);

K_2 = Чистая прибыль / Собственный капитал (среднее знач.);

K_3 = Выручка / Активы (среднее знач.);

K_4 = Чистая прибыль / Себестоимость.

Оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Беликова-Давыдовой:

- если $Z < 0$, риск банкротства максимальный (90 – 100%);
- если $0 < Z < 0,18$, риск банкротства высокий (60 – 80%);
- если $0,18 < Z < 0,32$, риск банкротства средний (35 – 50%);
- если $0,32 < Z < 0,42$, риск банкротства низкий (15 – 20%);
- если $Z > 0,42$, риск банкротства минимальный (до 10%).

Расчет модели прогнозирования угрозы банкротства Беликова-Давыдовой, представлены в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Модель прогнозирования вероятности банкротства Беликова-Давыдовой

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
K1	0,222	0,250	0,252	0,231	0,229
K2	-0,028	-0,287	0,058	0,287	0,366
K3	4,711	4,744	6,167	5,462	3,612
K4	-0,008	-0,083	0,014	0,075	0,154
Z	2,085	2,015	2,514	2,563	2,574

Следовательно, рассчитав модель прогнозирования вероятности банкротства Беликова-Давыдовой, можно сделать вывод: коэффициент $Z > 0,42$, риск банкротства минимальный (до 10%).

Результаты расчета моделей банкротства представлены в таблице 3.25.

Таблица 3.25 – Расчет моделей банкротства ОАО «Славянский кирпич», 2016–2019 года

Модель банкротства	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
Четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства	1,176	0,202	1,375	2,217	3,011	> 1,425
Модель оценки вероятности банкротства Р. Лиса	0,047	0,040	0,042	0,046	0,052	> 0,037
Модель оценки вероятности банкротства Р. Таффлера	0,470	0,619	1,067	0,874	0,735	> 0,3
Модель оценки вероятности банкротства Д. Фуллера	-0,396	0,307	1,126	0,425	0,384	> 0
Модель оценки вероятности банкротства Г. Спрингейта	-0,021	-0,332	-0,396	0,331	0,749	> 0,862
Модель прогнозирования банкротства Ж. Лего	-1,562	-1,646	-1,358	-1,109	-0,842	> -0,3
Модель прогнозирования вероятности банкротства Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	-1,823	-2,849	-2,488	-1,624	-0,787	> 1
Модель прогнозирования вероятности банкротства Беликова-Давыдовой	2,085	2,015	2,514	2,563	2,574	> 0,42

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что ОАО «Славянский кирпич» эффективно работает, но по некоторым моделям является предбанкротным в анализируемый период, но в большей мере является успешным, при этом наблюдается улучшение в лучшую сторону для предприятия значений в моделях банкротства в 2018 и 2019 годах.

Вывод по разделу три

Таким образом, был проведен анализ экономического состояния ОАО «Славянский кирпич», который включает в себя: экспресс-анализ деятельности предприятия, анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности, оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости организации, расчет средневзвешенной стоимости ОАО «Славянский кирпич», расчет показателей деловой активности ОАО «Славянский кирпич», оценка рентабельности и эффективности деятельности предприятия. В ходе проведенного анализа было выявлено, что денежный поток ОАО «Славянский кирпич» является отрицательным на период с 2014 по 2019 года. Это является отрицательной тенденцией развития организации.

Исходя из таблицы 3.1, у ОАО «Славянский кирпич» во всех периодах наблюдается положительная тенденция функционирования с 2017 г., так как в 2015 г. был финансовый кризис, предприятие в 2015, 2016 г. работало в убыток. Темповые показатели деятельности предприятия в период с 2014 по 2016 год имеют отрицательную тенденцию развития, но с 2017 по 2019 год показатели улучшились и наблюдается положительная тенденция развития так выполняется условие соотношения показателей, представленных в формуле 3.3. Проанализировав рентабельность продаж за пятилетний период, можно сделать вывод, что у предприятия с 2017 года растет показатель рентабельности.

Исходя из таблицы 3.7, состояние производственного потенциала можно оценить следующим образом:

- коэффициент износа основных средств и их активной части показывает, что производственный потенциал ОАО «Славянский кирпич» – высокий: коэффициент имеет небольшую тенденцию к росту;
- коэффициент износа активной части основных средств показывает, что производственный потенциал ОАО «Славянский кирпич» – низкий;
- коэффициент удельного веса активной части основных средств – низкий;

– коэффициенты обновления основных средств в общем и их активной части имеют высокий производственный потенциал;

– коэффициенты выбытия основных средств в общем и их активной части оказывают, что производственный потенциал ОАО «Славянский кирпич» высокий.

Эффективность использования основных средств ОАО «Славянский кирпич» означает следующее:

– фондоотдача за шестилетний период колеблется в границах от 0,735 до 1,081, следовательно, эффективность объема производства от вложенной выручки экономически стабильно;

– фондоемкость за шестилетний период колеблется в границах от 0,93 до 1,36, что означает достаточно эффективное распределение основных средств;

– фондовооруженность за шестилетний период снизилась, следовательно, сократилась оснащенность работников основными средствами, что в свою очередь показывает снижение обеспеченностью персонала организации основными средствами;

– рентабельность основных средств за четырехлетний период с 2016 по 2019 гг. значительно возросла, что указывает на эффективное использование основных средств организацией.

Оценка краткосрочной платежеспособности ОАО «Славянский кирпич» отражает следующее:

– коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативному значению за 2018 и 2019 года, следовательно, ОАО «Славянский кирпич» ликвидна на краткосрочном периоде;

– коэффициент критической ликвидности не значительно отличается от нормативных значений за рассматриваемый период времени, а в 2015 году превосходит верхнюю границу норматива, следовательно, ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства;

– коэффициент текущей ликвидности превышает нормативные значения во все рассматриваемые периоды времени, следовательно, в эти годы ОАО «Славянский кирпич» имеет высокую долю запасов в оборотных активах предприятия;

– значение ЧОК соответствует нормативным значениям за весь рассматриваемый период времени, то есть у предприятия имеется оборотный капитал, свободный от краткосрочных (текущих) обязательств.

Рассчитав коэффициент финансовой устойчивости ОАО «Славянский кирпич» можно сказать, что:

– коэффициент финансовой устойчивости (соотношение заемного капитала над собственным) в период исследования выходит за границы нормы, что свидетельствует о том, что у организации ОАО «Славянский кирпич» преобладает заемный капитал над собственным, но с 2014 года у компании наблюдается снижение заемного капитала к собственному, следовательно, повышается рентабельность активов и собственного капитала;

– коэффициент финансовой независимости (автономии) не входит в границы нормативных значений за весь исследуемый период, так как совокупные активы в большей степени преобладают над собственным капиталом, однако ежегодно с 2014 года наблюдается повышение коэффициента финансовой автономии;

– коэффициент финансовой напряженности выходит за границы нормы, что означает, что у ОАО «Славянский кирпич» увеличивается степень зависимости от внешних источников финансирования. В целом у предприятия существенно преобладают заемные средства над собственными, что и является причиной его финансовой неустойчивости.

Для оценки динамики WACC, показатель сравнивают с ROE с точки зрения схожести динамики. Так, исходя из таблицы в приложении Д, можно заметить, что эти показатели имеют схожую динамику: с 2016 по 2019 год наблюдается тенденция к росту. Это говорит о положительной тенденции развития ОАО «Славянский кирпич».

Показатели оборачиваемости составляющих оборотных активов за рассматриваемый период не претерпели существенных изменений. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за шестилетний период имеет тенденцию роста, что является положительным моментом в развитии организации. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности превосходит коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности во все рассматриваемые периоды, что свидетельствует об эффективном управлении дебиторской и кредиторской задолженностями.

Начиная с 2017 г. предприятие функционирует эффективно, в 2018 и 2019 гг. рентабельность существенно возросла за счет роста чистой прибыли. Довольно высокие значения рентабельности собственных средств по сравнению с остальными показателями рентабельности объясняются низкой величиной собственных средств предприятия.

Проведя анализ финансового риска предприятия, можно сказать, что предприятие имеет маловероятную угрозу банкротства за анализируемый период, что говорит о надежном устойчивом функционировании ОАО «Славянский кирпич».

Подводя итог по 3 разделу, отметим, что рассматриваемое предприятие ОАО «Славянский кирпич» в целом имеет положительную тенденцию развития и успешно развивается в отрасли. Следовательно, предприятию можно предложить стратегию развития, а именно инвестиционный проект, для улучшения эффективности экономической безопасности.

4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОАО «СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ»

4.1 Разработка инвестиционного проекта по диверсификации производимой продукции

В планы развития компании входит диверсификация деятельности. Это позволит привлечь новых клиентов, расширить рынок сбыта, что, в конечном итоге, приведет к увеличению выручки. Также расширение ассортимента выпускаемой продукции положительно скажется на конкурентоспособности и экономической безопасности компании. ОАО «Славянский кирпич» планирует помимо производства кирпича из обожженной глины перейти к производству нового товара, а именно, полимер-песчаного кровельного покрытия с параметрами 400×310×50 мм. Это позволит не только получить дополнительный доход, но и заявить о себе на новом рынке. Нашими задачами будут являться:

- разработка инвестиционного проекта производственной линии полимер-песчаной черепицы и оценка его эффективности;
- оценка рисков разработанного инвестиционного проекта.

Полимер-песчаная черепица – кровельный материал нового поколения. Она выглядит как керамическая, но изготавливается из песка и сверхвысоко наполненных термопластов методом прессования. Такая черепица очень долговечна (не менее 20 лет), устойчива к воздействию воды, кислот, агрессивной среды. Полимерная основа защищает от гниения, плесени и выцветания. К тому же она не ржавеет, не притягивает электричество, не требует громоотвода.

Полимер-песчаная черепица один из новых видов кровельных материалов. Явное преимущество полимер-песчаной черепицы перед керамической черепицей – это более доступная цена.

Полимер-песчаная черепица имеет более легкий вес, поэтому не требует усиленного укрепления стропильной системы кровли.

Достоинства полимер-песчаной черепицы:

- материал окрашивается в массу, то есть цвет не будет теряться со временем;
- за счет большого содержания песка, подбора специальных красителей, уникальных добавок удастся значительно снизить старение полимера от ультрафиолета, хорошо переносит российский климат;
- обладает высокой прочностью, и поэтому легко переносит транспортировку, монтаж, падение с высоты;
- не прогревается летом – не имеет неприятных запахов от нагревания;
- черепица хорошо глушит звук, не слышно дождь, град, сильный ветер;
- монтируется неспециалистом – не требует бригады монтажников.

Полимер-песчаная черепица – востребованный на рынке стройматериалов продукт, спрос на которую остается высоким уже продолжительное время.

Для начала производства необходимо составить план действий, для этого воспользуемся диаграммой Ганта.

Диаграмма Ганта – это инструмент планирования, управления задачами, который придумал американский инженер Генри Гант. Диаграмма Ганта представляет собой отрезки, размещенные на горизонтальной шкале времени. Каждый отрезок соответствует отдельной задаче или подзадаче.

Исходные данные для построения диаграммы Ганта представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Исходные данные для построения диаграммы Ганта.

Задача	Дата начала	Дата окончания процесса
Исследование рынка	4 августа 2021 г.	24 августа 2021 г.
Разработка бизнес-плана	7 августа 2021 г.	1 сентября 2021 г.
Получение разрешительной документации	2 сентября 2021 г.	12 сентября 2021 г.
Получение кредита	13 сентября 2021 г.	23 сентября 2021 г.
Строительство здания для нового цеха	24 сентября 2021 г.	3 декабря 2021 г.
Приобретение оборудования	28 сентября 2021 г.	17 ноября 2021 г.
Приобретение мебели и орг. техники	18 ноября 2021 г.	28 ноября 2021 г.
Заключение договоров с поставщиками	25 ноября 2021 г.	2 декабря 2021 г.

Окончание таблицы 4.1

Задача	Дата начала	Дата окончания процесса
Приобретение сырья и материалов	3 декабря 2021 г.	10 декабря 2021 г.
Поиск персонала	29 ноября 2021 г.	11 декабря 2021 г.
Заключение трудовых договоров	12 декабря 2021 г.	16 декабря 2021 г.
Обучение персонала	16 декабря 2021 г.	30 декабря 2021 г.
Запуск производства	29 декабря 2021 г.	3 января 2022 г.

На рисунке 4.1 представлена графически Диаграмма Ганта.

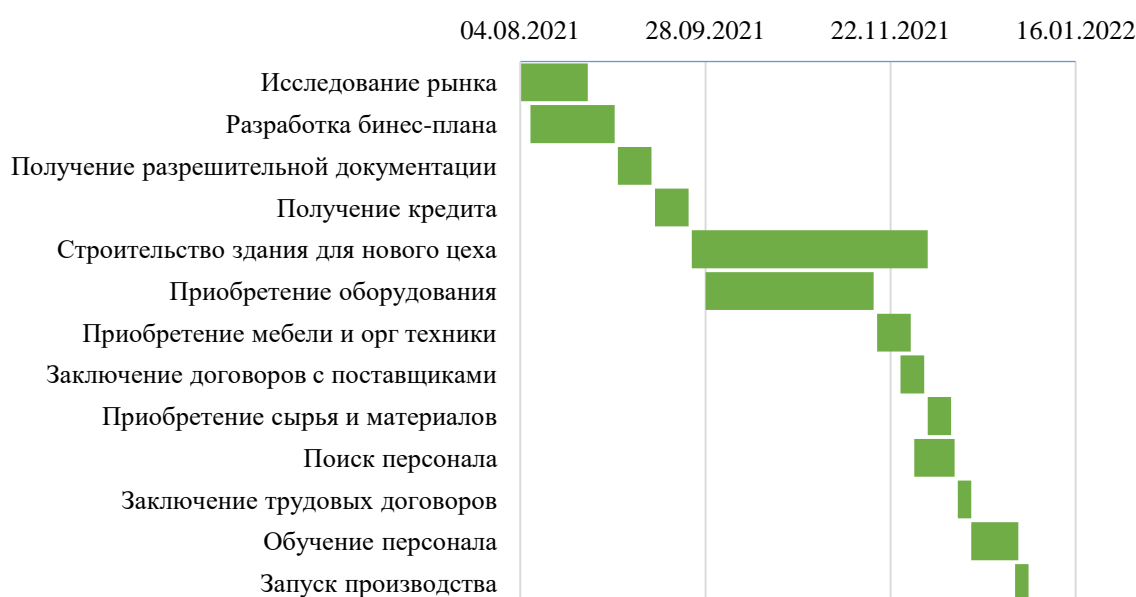


Рисунок 4.1 – Диаграмма Ганта

Исследование рынка начинается с 4 августа 2021 года, как отправная точка начала проекта, а запуск производства запланировано на 3 января 2022 года.

Линия по производству полимер-песчаной черепицы будет расположена на территории предприятия, во вновь возводимом здании каркасной конструкции, с заполнением стен сэндвич-панелями. В здании планируется разместить установку для сушки песка, а также вибросито. В другой части здания планируется расположить роторную дробилку для измельчения полимеров, термошнековую машину, формовочный пресс и упаковочное оборудование, помещение отгрузки, компрессорная, встроенный административно бытовой корпус.

Для строительства здания обратимся к компании ООО «ГК Сталь Профиль Групп», город Москва. Стоимость строительства здания, размером 35 м. шириной, 48 м. длиной, 9.5 м. высотой, под ключ составляет 34 580 000 рублей. В нее входит:

- несущий каркас: 7 927 421 руб.;
- ограждающие конструкции: 9 305 647 руб.;
- устройство фундаментов: 5 469 920 руб.;
- устройство железобетонного пола: 6 674 084 руб.;
- монтаж здания: 4 922 928 руб.;
- доставка: 280 000 руб.

Для осуществления деятельности по производству полимер-песчаной черепицы приобретается в собственность качественное оборудование, а также необходимое сырье для запуска производственной линии. Поставщиками оборудования являются – крупные зарубежные компании HansLingl, Tribelt, Innovatherm и Braun, одни из ведущих производителей оборудования по производству тяжелой керамики, технической керамики, а также полимер-песчаной продукции.

Поставщиками сырья являются: ООО «Кубань-Полимер», ООО «Экопласт», ООО «Химпоставщик Дон».

Затраты на приобретение основного оборудования представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Затраты на приобретение основного оборудования

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Итого стоимость, руб.
Бункеры для сырья Hans Lingl	2	1 000 000	2 000 000
Сушильная установка барабанного типа Hans Lingl	1	10 560 000	10 560 000
Вибросито HGT серии Braun	1	10350000	10 350 000
Элеваторный конвейер Tribelt	1	2 500 000	2 500 000
Ленточный транспортер Tribelt	2	1 500 000	3 000 000
Роторная дробилка ИПР (измельчитель полимеров) Braun	1	8 560 000	8 560 000

Окончание таблицы 4.2

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Итого стоимость, руб.
Термошнековая машина С6Х Innovatherm	1	8 350 000	8 350 000
Формовочный пресс гидравлический RTM Hans Lingl с необходимыми пресс формами	1	8 450 000	8 450 000
Системы обратной засыпки Hans Lingl	1	7 725 000	7 725 000
Упаковочное оборудование Braun	1	7 650 000	7 650 000
Системы управления оборудованием Tribelt	1	7 340 000	7 340 000
Весы Braun	1	1 500 000	1 500 000
Система вентиляции Tribelt	1	1250000	1 250 000
Итого затраты:	14	–	79 235 000

На приобретение основного оборудования планируется потратить 79 235 000 руб.

Также приобретаются системно-аппаратные средства и системы безопасности для выполнения необходимых операционных задач и обеспечения контроля производства (таблица 4.3).

Таблица 4.3 – Затраты на приобретение системно-аппаратных средств и системы безопасности

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Итого стоимость, руб.
Система видеонаблюдения	1	90 000	90 000
Компьютер	1	45000	45 000
Принтер	1	7000	7 000
Телефон	1	4000	4 000
Итого затраты:	4	–	146 000

Затраты на приобретение системно-аппаратных средств и систем безопасности составят 146 000 рублей.

Помимо этого, приобретается хозяйственный инвентарь для обеспечения комфортного времяпрепровождения персонала и обеспечения безопасности на предприятии (таблица 4.4).

Таблица 4.4 – Затраты на приобретение хозяйственного инвентаря

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Итого стоимость, руб.
Спец. одежда	8	15 000	120 000
Огнетушитель	3	6 000	18 000
Письменный стол	2	20 000	40 000
Стул	6	5000	30000
Сейф	1	15000	15000
Шкаф-купе	1	25000	25000
Итого затраты:	–	–	248 000

Для приобретения хозяйственного оборудования планируется потратить 248 000 рублей.

До начала производства полимер-песчаной черепицы затраты на приобретение запасов сырья и материалов составят 4 867 237 рублей, что является пред эксплуатационным запасом.

Инвестиционная деятельность представлена в таблице 4.5

Таблица 4.5 – Инвестиционная деятельность, руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Анализ рынка	20000	0	0	0	0	0	0
Разработка бизнес-плана	50000	0	0	0	0	0	0
Получение разрешительной документации (пожарная инспекция, санэпидстанция)	15000	0	0	0	0	0	0
Строительство производственного цеха	34 580 000	0	0	0	0	0	0
Приобретение основного оборудования	79 235 000	0	0	0	0	0	0
Приобретение вспомогательного оборудования	146 000	0	0	0	0	0	0
Установка и наладка оборудования	5 546 450	0	0	0	0	0	0
Приобретение хоз. инвентаря	248 000	0	0	0	0	0	0
Приобретение запасов сырья и материалов до начала эксплуатационной фазы инвестиционного проекта	4 867 237	0	0	0	0	0	0
Денежный поток инвестиционной деятельности	124 707 687	0	0	0	0	0	0

Денежный поток инвестиционной деятельности составит 124 707 687 руб.

Для составления прогноза выручки от реализации полимер-песчаной черепицы, рассмотрим виды продукции, которые будет производить предприятие, количество продукции за год итоговую планируемую выручку (таблица 4.6).

Таблица 4.6 – Прогноз выручки на 2022 год, руб.

Наименование	Цена, руб. за 1 ед. товара	Цена, руб. за 1 кв. м.	Количество кв. м. в год	Выручка за год
Рядовая	90	860	133 516	114 757 080
Конек проходной	290	484	20 734	10 041 245
Конек торцевой	175	291	29 593	8 606 781
Т образный конек	350	553	10 376	5 737 854
У образный конек	350	567	7 590	4 303 391
Итого	–	–	201 808	143 446 350

В данной таблице представлен прогноз выручки для 2022 года, т.к. открытие планируется на 3 января 2022 года.

Рассмотрим прогноз выручки для всего периода инвестиционного проекта (таблица 4.7).

Таблица 4.7 – Прогноз выручки для инвестиционного проекта

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Годовой объем продаж продукции, кв. м.	–	201 808	211 898	222 493	233 618	245 299	257 564
Цена за 1 кв. м., руб.	–	710,8	710,8	710,8	710,8	710,8	710,8
Выручка от реализации услуг, руб.	–	143 446 350	150 618 625	158 149 556	166 057 034	174 359 886	183 077 880

Планируемый объем продаж продукции в 2022 году составляет 201 808 кв. м., что составляет около 60% от мощности загрузки оборудования. С каждым годом предполагается повышение объемов выпуска продукции на 5%.

В производственном цеху будет работать 8 сотрудников: 2 контролера, 2 технолога, 2 уборщика помещения и 2 слесаря, все сотрудники работают посменно.

Затраты на оплату труда с отчислениям во внебюджетные фонды представлены в таблице 4.8.

Таблица 4.8 – Затраты на оплату труда с отчислениями во внебюджетные фонды

Должность	Зарботная плата, руб.	Отчисления, руб.			Количество сотрудников, чел.	Итого затраты на оплату труда в месяц, руб.	Итого затраты на оплату труда в год, руб.
		Пенсионный фонд	ФСС РФ	ФФОМС			
Контролер	60 000	13 200	1740	3060	2	156 000	1 872 000
Технолог	45 000	9 900	1305	2295	2	117 000	1 404 000
Уборщик помещений	35 000	7 700	1015	1785	2	91 000	1 092 000
Слесарь	35 000	7 700	1015	1785	2	91 000	1 092 000
Итого	–	–	–	–	8	455000	5 460 000

Годовые затраты на оплату труда сотрудников с отчислениями в Пенсионный фонд, Фонд Социального Страхования Российской Федерации, а также Федеральный фонд обязательного медицинского страхования составили 5 460 000 рублей.

Амортизационные отчисления оборудования представлены в таблице 4.9.

Таблица 4.9 – Амортизационные отчисления

Наименование основных средств	Первоначальная стоимость, руб.	Срок полезного использования, лет	Ежегодная сумма амортизации, руб.	Ежемесячная сумма амортизации, руб.
Бункеры для сырья Hans Lingl	2 000 000	10	200 000	16 667
Сушильная установка барабанного типа Lingl	11 560 000	10	1 156 000	96 333
Вибросито НГТ серии Braun	11350000	10	1 135 000	94 583
Элеваторный конвейер	2 500 000	10	250 000	20 833
Ленточный транспортер Tribelt	5 500 000	10	550 000	45 833
Роторная дробилка ИПР (измельчитель полимеров) Tribelt	8 560 000	8	1 070 000	89 167
Термошнековая машина С6Х Innovatherm	8 350 000	12	695 833	57 986
Формовочный пресс гидравлический RTM Lingl с необходимыми пресс формами	8 450 000	10	845 000	70 417
Системы обратной засыпки Hans Lingl	7 725 000	6	1 287 500	107 292
Упаковочное оборудование FP 2000 Hans Lingl	7 650 000	6	1 275 000	106 250
Системы управления оборудованием Braun	7 340 000	6	1 223 333	101 944
Весы Braun	1 500 000	6	250 000	20 833
Система вентиляции Tribelt	1 250 000	10	125 000	10 417
Производственный цех	34 580 000	20	1 729 000	144 083
Итого	–	–	11 341 667	945 139

Ежегодная сумма амортизационных отчислений составит 11 341 667 рублей.

Также в таблице 4.10 рассчитаем количество потребляемого электричества необходимого для работы оборудования, системно-аппаратных средств и системы безопасности.

Таблица 4.10 – Расчет электропотребления

Наименование	Количество, шт	Потребление, кВт/ч	Потребление всего, кВт/ч
Бункеры для сырья Hans Lingl	2	1,9	3,8
Сушильная установка барабанного типа Lingl	1	5,2	5,2
Вибросито HGT серии Braun	1	4,8	4,8
Элеваторный конвейер	1	2,1	2,1
Ленточный транспортер Tribelt	1	1,9	1,9
Роторная дробилка ИПР (измельчитель полимеров) Tribelt	1	4,6	4,6
Термошнековая машина С6Х Innovatherm	1	4,2	4,2
Формовочный пресс гидравлический RTM Lingl с необходимыми пресс формами	1	6,4	6,4
Системы обратной засыпки Hans Lingl	1	4,1	4,1
Упаковочное оборудование FP 2000 Hans Lingl	1	3,7	3,7
Системы управления оборудованием Braun	1	4,1	4,1
Весы Braun	1	2,1	2,1
Система видеонаблюдения	1	2,4	2,4
Система вентиляции Tribelt	1	3,8	3,8
Компьютер	1	0,5	0,5
Принтер	1	0,4	0,4
Телефон	1	0,15	0,15
Итого:	–	52,35	56,15

Таким образом, исходя из таблицы 4.10 рассчитаем затраты на потребление электроэнергии оборудования, системно-аппаратных средств и системы безопасности

Таблица 4.11 – Итоговые затраты на электроэнергию

Стоимость 1 квт/ч руб.	Потребление всего квт/ч	Расходы электроэнергии за час, руб.	Расходы на электроэнергию за сутки, руб	Расходы на электроэнергию за год, руб
4	56,15	224,6	5 390,4	1 967 496

Годовые затраты на электроэнергию составили 1 967 496 руб.

Далее рассчитаем затраты на приобретение запасов сырья и материалов для производства продукции

Таблица 4.12 – Затраты на сырье и материалы для производства продукции

Наименование	Расход на 1 кв. м. продукции, кг	Цена 1 кг, руб.	Всего на 1, руб.	Всего за год, руб.
Песок	14,15	11,47	162,30	–
Полимер	4,55	14,57	66,29	–
Красящие пигменты	0,54	92,64	50,03	–
Электролит	0,7	93,71	65,60	–
Вода очищенная	3,44	1,67	5,74	–
Итого затраты на сырье на 1 кв.м., руб.			349,96	70 624 990

Затраты на приобретение запасов сырья и материалов за год составляют 70 624 990 рублей.

Текущие затраты инвестиционного проекта представлены в таблице 4.13.

Таблица 4.13 – Текущие затраты инвестиционного проекта

Виды расходов	Сумма в мес., руб.	Сумма в год, руб.
Затраты на приобретение материалов	5 885 416	70 624 990
Затраты на оплату труда с отчислениям во внебюджетные фонды	455 000	5 460 000
Амортизация	945 139	11 341 667
Затраты на коммунальные услуги (электроэнергия)	163 958	1 967 496
Итого текущие затраты	7 449 513	89 394 153
Итого текущие затраты за вычетом амортизации	6 504 374	78 052 486

Текущие годовые затраты составили 89 394 153 руб., годовые затраты за вычетом амортизации 78 052 486 рублей.

Операционная деятельность инвестиционного проекта представлена в таблице 4.14.

Таблица 4.14 – Операционная деятельность инвестиционного проекта, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Выручка от реализации услуг	0	143 446	150 619	158 150	166 057	174 360	183 078
Текущие затраты за вычетом амортизации	0	78 052	84 297	91 883	99 234	107 173	116 818
Амортизация оборудования	0	11 342	11 342	11 342	11 342	11 342	11 342
Проценты по кредиту	0	18 750	12 900	7 050	0	0	0
Налогооблагаемая прибыль	0	35 302	42 080	47 875	55 481	55 845	54 918
Налог на прибыль	0	7 060	8 416	9 575	11 096	11 169	10 984
Чистая прибыль	0	28 242	33 664	38 300	44 385	44 676	43 934
Денежный поток операционной деятельности	0	39 583	45 006	49 641	55 727	56 018	55 276
Чистая прибыль дисконтированная	0	23 934	24 177	23 310	22 893	19 528	16 275
Выручка дисконтированная	0	121 565	108 172	96 255	85 650	76 214	67 818

На начальном этапе (1 шаг) производственная линия будет иметь чистую прибыль равную 28 241 758 руб. При этом на следующем шаге чистая прибыль составит уже 33 664 219 руб.

Денежный поток операционной деятельности на всех шагах инвестиционного проекта положителен.

На основе данных таблиц инвестиционной деятельности и операционной деятельности линии по производству полимер-песчаной черепицы составлена сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности (таблица 4.15)

Таблица 4.15 – Сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Инвестиционная деятельность	124 708	0	0	0	0	0	0
Инвестиционная деятельность дисконтированная	124 708	0	0	0	0	0	0
Операционная деятельность	0	39 583	45 006	49 641	55 727	56 018	55 276
Операционная деятельность дисконтированная	0	33 545	32 323	30 213	28 743	24 486	20 476
Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	39 583	45 006	49 641	55 727	56 018	55 276
Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	-85 124	-40 118	9 523	65 250	121 268	176 544
Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	33 545	32 323	30 213	28 743	24 486	20 476
Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	-91 162	-58 840	-28 627	117	24 603	45 078

Вывод: инвестиционный проект будет успешным (экономически эффективным), т.к. приносит в конце 6 шага, то есть в конце 2027 года 45 078 496 руб. чистого дисконтированного дохода, но это в том случае, если проект удастся осуществить, первый шаг требует финансовых вложений (минимум 124 707 687 руб.). Проект планируется финансировать за счет заемных средств.

Для определения целесообразности привлечения заемных средств необходимо рассчитать эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага – это показатель, отражающий изменение рентабельности собственных средств, полученное благодаря использованию заемных средств и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СНП}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times \frac{\text{ЗС}}{\text{СС}}, \quad (4.1)$$

где СНП – ставка налога на прибыль;

ЭР – экономическая рентабельность активов;

СРСП – средняя расчетная ставка процента;

ЗС – заемные средства предприятия;

СС – собственные средства предприятия.

Расчет эффекта финансового рычага представлен в таблице 4.16.

Таблица 4.16 – Расчет эффекта финансового рычага

Показатели	2020 г.	2019 г.	2018 г.
Заемные средства, тыс. руб., в т.ч.:	1013014,5	1076643	1092253,5
долгосрочные займы и кредиты, тыс. руб.	695 235	796 009	887 937
краткосрочные займы и кредиты, тыс. руб.	0	0	0
кредиторская задолженность, тыс. руб.	255 782	234 885	167 479
Заемные средства за вычетом кредиторской задолженности, тыс. руб.	757232,5	841758,5	924774,5
Собственные средства, тыс. руб.	402 774	264 788	189 228
Плечо ФР (ЗС/СС)	1,88	3,18	4,89
Финансовые издержки	65 990	86 200	111 912
Средняя расчетная ставка процента	0,087	0,102	0,121
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	263 805	131 969	74 949
Чистая прибыль, тыс. руб.	205 538	96 814	54 306
Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль, тыс. руб.	329 795	218 169	186 861
Актив баланса, тыс. руб.	1 415 789	1 341 431	1 281 482
Актив баланса, уменьшенный на величину кредиторской задолженности, тыс. руб.	1 160 007	1 106 547	1 114 003
Экономическая рентабельность активов	0,233	0,163	0,146
Экономическая рентабельность активов	0,284	0,197	0,168
Дифференциал финансового рычага	0,197	0,095	0,047
Эффект финансового рычага	0,297	0,241	0,183
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,510	0,366	0,287
ЭФР/ЭР	1,043	1,222	1,089

ЭФР >0, в 2019 г. он равнялся 1,2ЭР, в 2020г. 1,04ЭР, следовательно, предприятию целесообразно брать кредит, оно в силах по его погасить в срок и в полном объеме.

Для реализации инвестиционного проекта наиболее выгодным вариантом кредитования предлагается банком «Альфабанк». Программа «Банк для бизнеса» предлагает следующие условия для получения кредита: получение кредита без аванса по ставке 15% годовых, с учетом залога имущества организации, при сроке кредитования от 36 месяцев.

Предполагается взять кредит на 3 года, до конца 2024, на сумму 125 000 000 рублей для осуществления инвестиционного проекта. Погашение долга по основным суммам начинается с 2022 года с ежегодными выплатами по основному долгу 39 000 000, 39 000 000 и 47 000 000 рублей соответственно, а также выплату процентов по кредиту 18 750 000, 12 900 000, 7 050 000 рублей.

Расчеты кредитных выплат представлены в таблице 4.17 Финансовая деятельность

Таблица 4.17 – Финансовая деятельность, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Долгосрочный кредит	125 000	0	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по кредиту	0	18 750	12 900	7 050	0	0	0
Погашение долга по основным суммам	0	39 000	39 000	47 000	0	0	0
Непогашенный остаток кредита	125 000	86 000	47 000	0	0	0	0
Денежный поток финансовой деятельности	125 000	-39 000	-39 000	-47 000	0	0	0
Дисконтированный денежный поток финансовой деятельности	125 000	-33 051	-28 009	-28 606	0	0	0

Далее в таблице 4.18 рассчитаем денежный финансовый поток и дисконтированный денежный поток.

Таблица 4.18 – Сводная таблица инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Инвестиционная деятельность	124 708	0	0	0	0	0	0
Операционная деятельность	0	39 583	45 006	49 641	55 727	56 018	55 276
Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	39 583	45 006	49 641	55 727	56 018	55 276
Дисконтированный пошаговый поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	33 545	32 323	30 213	28 743	24 486	20 476
Финансовая деятельность	125 000	-39 000	-39 000	-47 000	0	0	0
Дисконтированная финансовая деятельность	125 000	-33 051	-28 009	-28 606	0	0	0
Пошаговый поток средств трех видов деятельности	292	583	6 006	2 641	55 727	56 018	55 276
Накопленный поток средств трех видов деятельности	292	876	6 882	9 523	65 250	121 268	176 544
Пошаговый дисконтированный поток средств трех видов деятельности	292	494	4 313	1 608	28 743	24 486	20 476
Накопленный дисконтированный поток средств трех видов деятельности	292	787	5 100	6 708	35 451	59 937	80 413

Итак, рассматриваемый проект является эффективным, накопленный поток денежных средств на каждом шаге реализации проекта положителен, т.е. у предприятия есть средства для погашения взятого кредита.

4.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

К основным показателям оценки эффективности инвестиционного проекта относятся: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход показывает прирост капитала инвестора в результате реализации проекта и рассчитывается по формуле (4.2):

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=0}^n \frac{\text{ДП}_{\text{оп}i}}{(1+r)^i} + \sum_{i=0}^n \frac{\text{ДП}_{\text{инв}i}}{(1+r)^i}, \quad (4.2)$$

где $\text{ДП}_{\text{оп}}$ – денежный поток операционной деятельности на i -м шаге;

$\text{ДП}_{\text{инв}}$ – денежный поток инвестиционной деятельности на i -м шаге;

r – ставка дисконтирования.

В работе ставка дисконтирования определена кумулятивным методом. Ее значение составляет 0,18 или 18%.

Если $\text{ЧДД} > 0$, то проект эффективен, если $\text{ЧДД} < 0$, то проект неэффективен, если $\text{ЧДД} = 0$, то для принятия решений требуются дополнительные исследования.

По представленному проекту $\text{ЧДД} = 45\,078\,496$ руб. Это свидетельствует об эффективности проекта, так как $\text{ЧДД} > 0$.

Индекс доходности показывает отдачу с каждой денежной единицы инвестиций, а также, во сколько раз доходы по проекту превосходят расходы. Индекс доходности рассчитывается по формуле (4.3):

$$\text{ИД} = \frac{\sum \frac{\text{ДП}_{\text{оп}i}}{(1+r)^i}}{\sum \frac{\text{ДП}_{\text{инв}i}}{(1+r)^i}}. \quad (4.3)$$

Если $\text{ИД} > 1$, то проект эффективен, если $\text{ИД} < 1$, то проект неэффективен. Если $\text{ИД} = 1$, то для принятия решений требуются дополнительные исследования. По расчетам, $\text{ИД} = 1,36$, что также говорит об эффективности проекта.

Внутренняя норма доходности – максимальная ставка платы за привлеченные финансовые ресурсы, при которой проект остается безубыточным ($\text{ЧДД} = 0$). Таким образом, необходимо найти такую ставку, когда ЧДД будет равен 0. В данном случае, $\text{ЧДД} = 0$ при ставке 0,3035%, соответственно $\text{ВНД} = 30,35\%$. Наглядно внутреннюю норму доходности можно увидеть на рисунке 4.2.

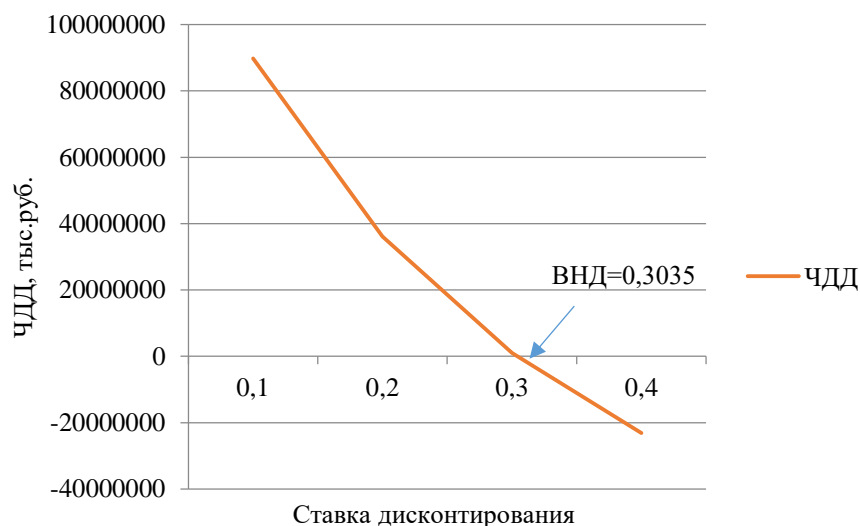


Рисунок 4.2 – Внутренняя норма доходности

Срок окупаемости показывает период времени, в течение которого доходы по проекту полностью покроют инвестиции. Данный показатель рассчитывается по формуле (4.3):

$$COI = t + \frac{|НСДП_t|}{|НСДП_t| + |НСДП_{t+1}|}, \quad (4.4)$$

где t – максимальный номер года, в котором НСДП еще меньше 0;

$НСДП_t$ – отрицательная величина НСДП в этом году;

$НСДП_{t+1}$ – положительная величина НСДП в следующем году.

Для введения фактора времени в показатель COI разработали показатель ДСОИ (дисконтированный срок окупаемости), который рассчитывается аналогично COI, только в качестве исходных данных используются дисконтированные денежные потоки, $COI = 2$ года 10 месяцев, $ДСОИ = 3$ года 11 месяцев.

Таким образом, срок окупаемости представленного инвестиционного проекта равен 2 года 10 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости инвестиций составит 3 года 11 месяцев

На рисунке 4.3 представлен график денежных потоков инвестиционного проекта.

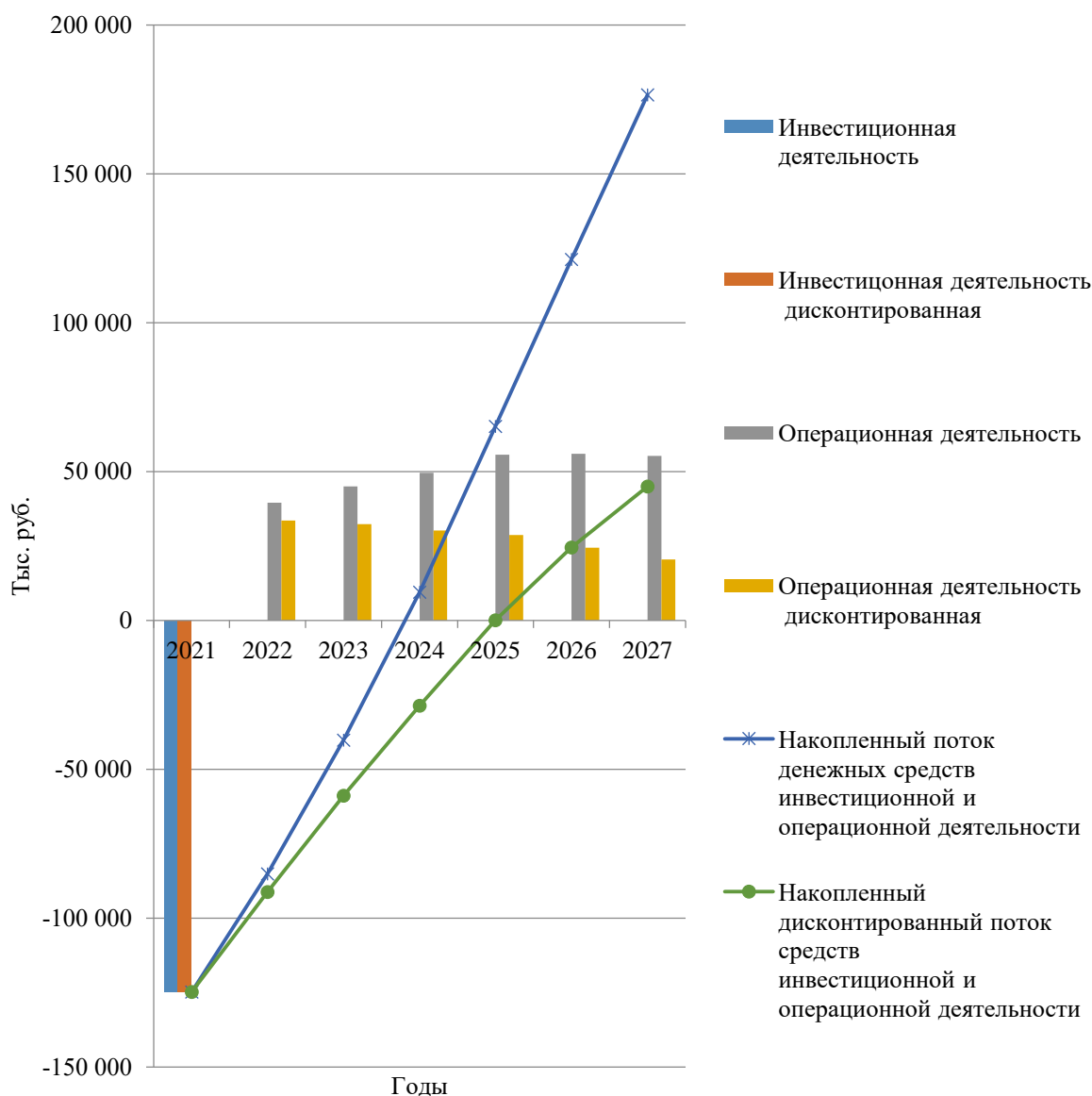


Рисунок 4.3 – Денежные потоки инвестиционного проекта

В таблице 4.19 приведены значения показателей эффективности проекта по открытию производственной линии полимер-песчаной черепицы.

Таблица 4.19 – Показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатели эффективности	Значение показателей
Чистый дисконтированный доход, руб.	45 078 496
Индекс доходности	1,36
Внутренняя норма доходности, %	30,35%
Срок окупаемости инвестиций	2 г. 10 мес.
Дисконтированный срок окупаемости инвестиций	3 г. 11 мес.

По результатам, представленным в таблице, видно, что предлагаемый проект является эффективным. Ожидаемый чистый дисконтированный доход составит 45 078 496 руб. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций составит 3 года 11 мес.

4.3 Влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ОАО «Славянский кирпич»

Рассмотрим влияние инвестиционного проекта на экономическую безопасность предприятия ОАО «Славянский кирпич», которое представлено в таблице 4.20.

Таблица 4.20 – Влияние инвестиционного проекта на экономическую безопасность предприятия

Показатели	До инвестиционного предложения	Изменения	После инвестиционного предложения
Выручка, тыс. руб.	1 274 303	555 674	1 829 977
Чистая прибыль, тыс. руб.	205 538	130 118	335 656
Рентабельность деятельности, %	16,1	23,4	18,3

Из таблицы видно, что осуществление предлагаемого проекта позволит увеличить рентабельность деятельности предприятия на 2,2 % (с 16,1% до 18,3%).

Для оценки риска проекта воспользуемся методом имитационного моделирования. Согласно данному методу по проекту надо рассмотреть 3 сценария развития.

Для каждого варианта рассчитывается ЧДД, т.е. получают три величины:

- ЧДД1 – пессимистический;
- ЧДД2 – наиболее вероятный;
- ЧДД3 – оптимистический.

Для каждого проекта рассчитывается размах вариации ЧДД (Var)

$$\text{Var} = \text{ЧДД}_3 - \text{ЧДД}_1. \quad (4.5)$$

Далее эксперты устанавливают вероятность появления каждой из трех ситуаций: пессимистической, наиболее вероятной, оптимистической, т.е. задают частоты p_1, p_2, p_3 ($p_1 + p_2 + p_3 = 1$);

Рассчитывается среднее значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), его среднеквадратическое отклонение $\sigma(\text{ЧДД})$ и коэффициент вариации по формулам:

$$\overline{\text{ЧДД}} = p_1 \times \text{ЧДД}_1 + p_2 \times \text{ЧДД}_2 + p_3 \times \text{ЧДД}_3; \quad (4.6)$$

$$\sigma(\text{ЧДД}) = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (\text{ЧДД}_i - \overline{\text{ЧДД}})^2 \times p_i}; \quad (4.7)$$

$$V = \frac{\sigma(\text{ЧДД})}{\overline{\text{ЧДД}}}, \quad (4.8)$$

где $\text{ЧДД}_1 - \text{ЧДД}$ при пессимистическом сценарии;

$\text{ЧДД}_2 - \text{ЧДД}$ при наиболее вероятном сценарии;

$\text{ЧДД}_3 - \text{ЧДД}$ при оптимистическом сценарии.

Расчет операционной деятельности инвестиционного проекта пессимистического сценария развития представлен в таблицах 4.21 – 4.22.

При пессимистическом сценарии развития ожидаемая выручка по разработанному проекту снижается на 12% ежегодно по сравнению с наиболее вероятным вариантом. Снижаются также и текущие затраты, но в меньшем объеме, т.к. снижаться будет только их переменная составляющая. В итоге прогнозируется снижение текущих затрат на 9%.

Таблица 4.21 – Операционная деятельность инвестиционного проекта пессимистического сценария, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Выручка от реализации услуг	0	126 233	132 544	139 172	146 130	153 437	161 109
Текущие затраты за вычетом амортизации	0	72 589	78 396	85 452	92 288	99 671	108 641
Амортизация оборудования	0	11 342	11 342	11 342	11 342	11 342	11 342
Налогооблагаемая прибыль	0	42 302	42 807	42 378	42 501	42 424	41 126
Налог на прибыль	0	8 460	8 561	8 476	8 500	8 485	8 225
Чистая прибыль	0	33 842	34 245	33 903	34 001	33 939	32 901
Денежный поток операционной деятельности	0	45 184	45 587	45 244	45 342	45 281	44 242

На начальном этапе (1 шаг) производственная линия будет иметь чистую прибыль равную 33 842 тыс. руб. При этом на следующем шаге чистая прибыль составит уже 34 245 тыс. руб.

Денежный поток операционной деятельности пессимистического сценария на всех шагах инвестиционного проекта положителен.

На основе данных таблиц инвестиционной и операционной деятельности пессимистического сценария линии по производству полимер-песчаной черепицы составлена сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности (таблица 4.22).

Таблица 4.22 – Сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности пессимистического сценария, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Инвестиционная деятельность	124 708	0	0	0	0	0	0
Инвестиционная деятельность дисконтированная	124 708	0	0	0	0	0	0
Операционная деятельность	0	45 184	45 587	45 244	45 342	45 281	44 242
Операционная деятельность дисконтированная	0	38 291	32 740	27 537	23 387	19 793	16 389
Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	45 184	45 587	45 244	45 342	45 281	44 242
Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	-79 524	-33 937	11 307	56 650	101 931	146 173
Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	38 291	32 740	27 537	23 387	19 793	16 389
Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	-86 417	-53 677	-26 139	-2 752	17 040	33 429

Таким образом, при пессимистическом сценарии развития накопленный дисконтированный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности составит 33 429 тыс. руб.

Аналогично произведем расчет операционной деятельности инвестиционного проекта оптимистического сценария развития. Данный расчет представлен в таблицах 4.23 – 4.24.

Таблица 4.23 – Операционная деятельность инвестиционного проекта оптимистического сценария, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Выручка от реализации услуг	0	157 791	165 680	173 965	182 663	191 796	201 386
Текущие затраты за вычетом амортизации	0	84 297	91 040	99 234	107 173	115 747	126 164

Окончание таблицы 4.23

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Амортизация оборудования	0	11 342	11 342	11 342	11 342	11 342	11 342
Налогооблагаемая прибыль	0	62 153	63 298	63 389	64 148	64 708	63 880
Налог на прибыль	0	12 431	12 660	12 678	12 830	12 942	12 776
Чистая прибыль	0	49 722	50 639	50 711	51 319	51 766	51 104
Денежный поток операционной деятельности	0	61 064	61 980	62 053	62 660	63 108	62 446

На начальном этапе (1 шаг) производственная линия будет иметь чистую прибыль равную 49 722 тыс. руб. При этом на следующем шаге чистая прибыль составит уже 50 639 тыс. руб.

Денежный поток операционной деятельности пессимистического сценария на всех шагах инвестиционного проекта положителен.

На основе данных таблиц инвестиционной и операционной деятельности оптимистического сценария линии по производству полимер-песчаной черепицы составлена сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности (таблица 4.24).

Таблица 4.24 – Сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности оптимистического сценария, тыс. руб.

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Инвестиционная деятельность	124 708	0	0	0	0	0	0
Инвестиционная деятельность дисконтированная	124 708	0	0	0	0	0	0
Операционная деятельность	0	61 064	61 980	62 053	62 660	63 108	62 446
Операционная деятельность дисконтированная	0	51 749	44 513	37 767	32 319	27 585	23 132
Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	61 064	61 980	62 053	62 660	63 108	62 446

Окончание таблицы 4.24

Показатели	Шаг (год) расчета						
	0	1	2	3	4	5	6
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	-63 644	-1 664	60 389	123 049	186 157	248 603
Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	51 749	44 513	37 767	32 319	27 585	23 132
Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-124 708	-72 959	-28 445	9 322	41 641	69 226	92 358

При оптимистическом сценарии развития ожидаемая выручка по каждому из проектов возрастает на 10% ежегодно по сравнению с наиболее вероятным вариантом. Возрастают и текущие затраты, но в меньшей степени, т.к. в условиях релевантного диапазона возрастет только их переменная составляющая, постоянная же останется неизменной. В итоге прогнозируется увеличение текущих затрат на 8%.

Таким образом, при оптимистическом сценарии развития накопленный дисконтированный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности составит 92 358 тыс. руб.

Следовательно, при оптимистическом сценарии развития наблюдается значительное увеличение чистой прибыли, на 7 170 тыс. руб. по сравнению с наиболее вероятным сценарием. Напротив, при пессимистическом сценарии, чистая прибыль проекта сократится на 11 034 тыс. руб., сравнивая с наиболее вероятным сценарием развития предприятия.

Итоговые значения показателей эффективности по проекту для всех сценариев объединены в таблицу 4.25.

Таблица 4.25 – Значение показателей эффективности инвестиционного проекта

Показатели эффективности	Пессимистический сценарий	Наиболее вероятный сценарий	Оптимистический сценарий
Проект 1			
ЧДД, тыс. руб.	33 429	45 078	92 358
ИД	1,27	1,36	1,74
ВНД, %	28	30	44

Далее, эксперт с предприятия оценил вероятность наступления каждого из возможных сценариев, а именно пессимистического, оптимистического и наиболее вероятного. Полученные результаты оценки эксперта представлены в таблице 4.26.

Таблица 4.26 – Оценка развития наступления сценариев

Сценарии развития			Сумма вероятностей
Пессимистический сценарий	Наиболее вероятный сценарий	Оптимистический сценарий	
20%	68%	12%	100,00%

После расчетов показателей эффективности проекта и определения обобщенных экспертных оценок вероятности, согласно, методу имитационного моделирования проводится оценка риска рассматриваемого проекта путем расчета коэффициента вариации показателя ЧДД с применением формул 4.5 – 4.8. Полученные результаты приведены в таблице 4.27.

Таблица 4.27 – Среднеквадратические отклонения проектов и коэффициенты вариации

ЧДД среднее, руб.	Размах вариации, руб.	Среднеквадратическое отклонение, руб.	Коэффициент вариации
48 422 186,55	58 929 035,37	16 858 392,83	0,35

В таблице 4.27 показателями оценки риска являются размах вариации, среднеквадратическое отклонение и коэффициент вариации. Но сравнивать проекты

между собой с точки зрения риска можно только по коэффициенту вариации, т.к. он единственный из перечисленных показателей является относительным. Две другие величины – размах вариации и среднеквадратическое отклонение – абсолютные величины, поэтому они не подходят для ранжирования проектов по степени риска.

Итак, для анализа меры изменчивости (силы риска) используют коэффициент вариации, который представляет собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической и показывает степень отклонения полученных значений от среднего значения.

Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее изменчивость признака (в статистике) и тем выше риск.

Установлена следующая оценка коэффициентов вариации:

- до 20% – низкий риск;
- 21 – 50% – умеренный риск;
- свыше 50% – высокий риск.

Согласно данной классификации риск проекта по производству полимер-песчаной черепицы является умеренным.

Итак, инвестиционный проект является эффективным ($ЧДД = 45\,078$ тыс. руб., $ИД = 1,36$), с умеренным риском ($K_{\text{вар}} = 0,35$), следовательно, его реализация положительно скажется на экономической безопасности предприятия.

Вывод по разделу четыре

Проект по производству полимер-песчаной черепицы позволит привлечь новых клиентов, расширить рынок сбыта, что, в конечном итоге, приведет к увеличению выручки. Также расширение ассортимента выпускаемой продукции положительно скажется на конкурентоспособности и экономической безопасности компании. Это позволит не только получить дополнительный доход, но и заявить о себе на новом рынке.

Исследование рынка начинается с 4 августа 2021 года, как отправная точка начала проекта, а запуск производства запланировано на 3 января 2022 года.

Стоимость строительства здания для размещения в нем цеха, размером 35 м. шириной, 48 м. длиной, 9.5 м. высотой, под ключ составляет 34 580 000 рублей.

Стоимость основного оборудования для производства полимер-песчаной черепицы составит 79 235 000 руб. В нее входят бункеры для сырья, сушильная установка, вибросито, элеваторный конвейер, ленточный транспортер, роторная дробилка, термошнековая машина, формовочный пресс, системы обратной засыпки, упаковочное оборудование, системы управления оборудованием, весы и система вентиляции.

Для реализации инвестиционного проекта планируется взять кредит в банке «Альфабанк». Программа кредитования «Банк для бизнеса» предлагает следующие условия для получения кредита: получение кредита без аванса по ставке 15% годовых, с учетом залога имущества организации, при сроке кредитования от 36 месяцев.

Предполагается взять кредит на 3 года, до конца 2024, на сумму 125 000 000 рублей для осуществления инвестиционного проекта. Погашение долга по основным суммам начинается с 2022 года с ежегодными выплатами по основному долгу 39 000 000, 39 000 000 и 47 000 000 рублей соответственно, а также выплату процентов по кредиту 18 750 000, 12 900 000, 7 050 000 рублей.

Предлагаемый проект является экономически эффективным, т.к. ЧДД = 45 078 тыс. руб., что > 0 , ИД = 1,36, что > 1 . Значение индекса доходности показывает, во сколько раз доходы по проекту превосходят расходы, то есть на каждую вложенную единицу инвестиций зарабатывается 1,36 денежных единиц. Также были рассчитаны показатели СОИ и ДСОИ. Значение СОИ составило 2 года 10 месяцев, это означает, что срок окупаемости инвестиций производства полимер-песчаной черепицы на предприятии составит 2 года и 10 месяцев. А дисконтированный срок окупаемости ДСОИ равен 3 года 11 месяцев.

Также была проведена оценка рисков инвестиционного проекта методом имитационного моделирования. Риск предлагаемого проекта является умеренным, т.к. $K_{\text{вар}} = 0,35$.

Итак, предложенный к реализации проект по производству полимер-песчаной черепицы оказывает положительное влияние на экономическую безопасность предприятия, т.к. проект является эффективным с умеренным уровнем риска, и его рентабельность выше рентабельности деятельности самого предприятия, следовательно, реализация данного проекта будет способствовать повышению рентабельности деятельности предприятия в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования поставленная цель была достигнута и решены поставленные задачи, а именно рассмотрены теоретические основы экономической безопасности в целях повышения экономической безопасности предприятия, дана общая характеристику деятельности предприятия, а также характеристика рынка производства кирпичных изделий и основное конкурентное окружение компании, проведен анализ экономического состояния деятельности ОАО «Славянский кирпич», разработано предложение по обеспечению экономической безопасности предприятия в виде инвестиционного проекта, в котором запланировано введение в производство нового продукта.

В анализе основных конкурентов была приведена характеристика рынка производства кирпичных изделий и основное конкурентное окружение компании. Был проведен конкурентный анализ, который выявил сильнейших конкурентов предприятия ОАО «Славянский кирпич»: ООО «Объединение строительных материалов и бытовой техники», ООО «Винербергер Кирпич». Предприятие ОАО «Славянский кирпич» занимает лидирующие позиции по значению коэффициента текущей ликвидности – это означает то, что предприятие способно погашать текущие обязательства, то есть является наиболее платежеспособным в сравнении с выбранными конкурентами, а также предприятие превосходит конкурентов по значению рентабельности продаж, следовательно, ОАО «Славянский кирпич» среди своих конкурентов получает большую часть прибыли от общего дохода предприятия.

Диверсификация продукции позволит не только получить дополнительный доход от реализации полимер-песчаной черепицы, но и заявить о себе на новом рынке. Кроме того, это повысит ликвидность организации, рентабельность и объем продаж. Это также обеспечит хорошую финансовую стабильность компании в случае кризиса, возможность эффективно распределять средства между областями для инвестиций в новые виды деятельности, появление ассортиментного пре-

имущества перед другими компаниями благодаря возможности предлагать новые продукты и расширенный ассортимент.

Далее был проведен анализ экономической ситуации ОАО «Славянский кирпич», который включает в себя: экспресс-анализ компании, анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности, оценку долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости организации, расчет средневзвешенных затрат ОАО «Славянский кирпич», расчет показателей для предпринимательской деятельности ОАО «Славянский кирпич», оценка рентабельности и эффективности деятельности предприятия за период с 2014 по 2019 год.

Анализ коэффициентов ликвидности показал, что предприятие является платежеспособным в краткосрочной перспективе. Коэффициент текущей ликвидности превышает нормативные значения во все рассматриваемые периоды времени. Это объясняется наличием большой величины запасов и их высокой долей в оборотных активах предприятия. Несоответствие значений показателей финансовой устойчивости нормативным значениям объясняется существенным превышением величины заемных средств предприятия над собственными. Показатели оборачиваемости составляющих оборотных активов за рассматриваемый период не претерпели существенных изменений. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за шестилетний период имеет тенденцию роста, что является положительным моментом в развитии организации. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности превосходит коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности во все рассматриваемые периоды, что свидетельствует об эффективном управлении дебиторской и кредиторской задолженностями.

Начиная с 2017 г. предприятие функционирует эффективно, в 2018 и 2019 гг. рентабельность существенно возросла за счет роста чистой прибыли. Довольно высокие значения рентабельности собственных средств по сравнению с остальными показателями рентабельности объясняются низкой величиной собственных средств предприятия.

Проведя анализ финансового риска предприятия, можно сказать, что предприятие имеет маловероятную угрозу банкротства за анализируемый период, что говорит о надежном устойчивом функционировании ОАО «Славянский кирпич».

Подводя итог по 3 разделу, отметим, что рассматриваемое предприятие ОАО «Славянский кирпич» в целом имеет положительную тенденцию развития и успешно развивается на фоне конкурентов.

Проект по производству полимер-песчаной черепицы позволит привлечь новых клиентов, расширить рынок сбыта, что, в конечном итоге, приведет к увеличению выручки. Также расширение ассортимента выпускаемой продукции положительно скажется на конкурентоспособности и экономической безопасности компании. Это позволит не только получить дополнительный доход, но и заявить о себе на новом рынке.

Исследование рынка начинается с 4 августа 2021 года, как отправная точка начала проекта, а запуск производства запланировано на 3 января 2022 года.

Стоимость строительства здания для размещения в нем цеха, размером 35 м. шириной, 48 м. длиной, 9.5 м. высотой, под ключ составляет 34 580 000 рублей.

Стоимость основного оборудования для производства полимер-песчаной черепицы составит 79 235 000 руб. В нее входят бункеры для сырья, сушильная установка, вибросито, элеваторный конвейер, ленточный транспортер, роторная дробилка, термошнековая машина, формовочный пресс, системы обратной засыпки, упаковочное оборудование, системы управления оборудованием, весы и система вентиляции.

Для реализации инвестиционного проекта планируется взять кредит в банке «Альфабанк». Программа кредитования «Банк для бизнеса» предлагает следующие условия для получения кредита: получение кредита без аванса по ставке 15% годовых, с учетом залога имущества организации, при сроке кредитования от 36 месяцев.

Предполагается взять кредит на 3 года, до конца 2024, на сумму 125 000 000 рублей для осуществления инвестиционного проекта. Погашение долга по основ-

ным суммам начинается с 2022 года с ежегодными выплатами по основному долгу 39 000 000, 39 000 000 и 47 000 000 рублей соответственно, а также выплату процентов по кредиту 18 750 000, 12 900 000, 7 050 000 рублей.

Предлагаемый проект является экономически эффективным, т.к. ЧДД = 45 078 тыс. руб., что > 0 , ИД = 1,36, что > 1 . Значение индекса доходности показывает, во сколько раз доходы по проекту превосходят расходы, то есть на каждую вложенную единицу инвестиций зарабатывается 1,36 денежных единиц. Также были рассчитаны показатели СОИ и ДСОИ. Значение СОИ составило 2 года 10 месяцев, это означает, что срок окупаемости инвестиций производства полимер-песчаной черепицы на предприятии составит 2 года и 10 месяцев. А дисконтированный срок окупаемости ДСОИ равен 3 года 11 месяцев.

Также была проведена оценка рисков инвестиционного проекта методом имитационного моделирования. Риск предлагаемого проекта является умеренным, т.к. $K_{\text{вар}} = 0,35$.

Итак, предложенный к реализации проект по производству полимер-песчаной черепицы оказывает положительное влияние на экономическую безопасность предприятия, т.к. проект является эффективным с умеренным уровнем риска, и его рентабельность выше рентабельности деятельности самого предприятия, следовательно, реализация данного проекта будет способствовать повышению рентабельности деятельности предприятия в целом.

Таким образом, при наличии всех вышеперечисленных факторов можно сделать вывод, что влияние инвестиционного проекта производственной линии полимер-песчаной черепицы оказывает положительное воздействие на экономическую безопасность предприятия ОАО «Славянский кирпич».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом: сб. науч. тр. – Москва: Изд-во ВГУ, 2012. – С. 7–12.
- 2 Бобылева, А.З. Финансовое оздоровление фирмы. Теория и практика: учебное пособие / А.З. Бобылева. – Новосибирск: Изд-во «Дело», 2013. – 256 с.
- 3 Богомолов, В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособие / В.А. Богомолов. – Москва: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 295 с.
- 4 Богомолова, Н.С. Экономическая безопасность: учебное пособие / Н.А. Богомолова Москва: Изд-во МСГУ, 2014. – 16 с.
- 5 Вишняков, И.В. Экономическая и национальная безопасность / И.В. Вишняков // Учебное пособие. <http://mpaantiterror.ru/ec-bezopasnosti.php>.
- 6 Воронина-Сливинская, Л.Г. Стратегическое планирование: инструмент создания ресурсной базы и обеспечения экономической безопасности организаций / Л.Г. Воронина-Сливинская // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России: сб. науч. тр. – Санкт-Петербург: Изд-во БХВ-Петербург, 2018. – С. 15–19.
- 7 Гадышев, В.А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / В.А. Гадышев, О.В. Поскочина // Вестник Санкт-Петербургского университета государственной противопожарной службы МЧС России: сб. науч. тр. – Санкт-Петербург: Изд-во БХВ-Петербург, 2011. – С. 27–31.
- 8 Горячева, К.С. Формирование механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия: учебное пособие / К.С. Горячева. – Москва: Изд-во ИНФРА, 2014. – 102 с.
- 9 Гранатуров, В.М. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / В.М. Гранатуров. – Москва: Изд-во: МГВИ, 2016. – 208 с.
- 10 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации: учебное пособие / О.А. Грунин. – Санкт-Петербург: Из-во СПб: Питер, 2012. – 19 с.

11 Дворядкина, Е.Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / Е.Б. Дворядкина, Н.В. Новикова. – Екатеринбург: Изд-во УРФУ, 2010. – 18 с.

12 Захарин, С.В. Инвестиционный ресурс технологического развития экономики: учебное пособие / С.В. Захарин. – Москва: Изд-во НАН РФ, 2015. – С. 245–302.

13 Захаров, О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности: учебное пособие / О.Ю. Захаров. – Москва: Изд-во Астрель, ВКТ, 2018. – 320 с.

14 Иванюта, Т.Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях / Т.Н. Иванюта // Научный журнал: молодой ученый. – <http://www.moluch.ru/archive/51/6347/>.

15 Карева, Н.Т. Экономическая безопасность России / Н.Т. Карева // Общий курс. – http://mpaantiterror.ru/obespechenie_bezopasnosti.php.

16 Кашин, А.В. Экономическая безопасность предприятия: управленческие решения. Автореферат дис. канд. экон. Наук / А.В. Кашин. – М., 2018. – 16 с.

17 Кириллов, Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности в современной России: учебное пособие / Н.П. Кириллов. – Москва: Изд-во Элит, 2018. – 408 с.

18 Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – Москва: Изд-во Проспект, 2010. – 356 с.

19 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев: сб. науч. тр. – Москва: Изд-во Астрель, 2013. – 432 с.

20 Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко // <http://safetyfactor.narod.ru/doc/notion.html>, 2013

21 Козивкин, В.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия / В.В. Козивкин // Бизнес, менеджмент и право. http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297.

22 Коноплева, И.А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учебное пособие / И.А. Коноплева, И.А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2018, С. 54–59.

23 Котова, Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2013. – 64 с.

24 Котова, Н.Н. Экономический анализ в оценочной деятельности: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2010. – 59 с.

25 Логановский И.В. Экономический анализ: основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / И.В. Логановский // Учебное пособие. – http://mpaantiterror.ru/obespechenie_bezopasnosti.php.

26 Макаров, Б.В. Обеспечение экономической безопасности предпринимательской деятельности / Б.В. Макаров // Астрель. – 2015. – 115 с.

27 Мирощенко, А.И. Экономическая безопасность предприятия / А.И. Мирощенко // Международная правоохранительная организация. – http://mpaantiterror.ru/obespechenie_bezopasnosti.php.

28 Мэй, М. Трансформирование функции финансов / Маргарет Мэй; пер. с англ. А. Тополева. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 232 с.

29 Олейников, Е.А. Экономическая и национальная безопасность / Е.А. Разумовский // Учебное пособие. <http://mpaantiterror.ru/obespechenie-nbez.php>.

30 Пономарев, В.П. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / В.П. Пономарев, А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко. – Москва: Изд-во Либра, 2013. – 280 с.

31 Самойлова, Л.К. Структурные элементы системы обеспечения экономической безопасности государства / Л. К. Самойлова // Экономические науки. – 2014. – Вып. 8. – С. 211–214.

32 Сенчагов, В.К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность / сост. В.К. Сенчагов. – М.: Анкил, 2010. – 714 с.

33 Сорокина, Е.С. Определение финансового потока в условиях антикризисного управления / Е.С. Сорокина, В.В. Томашева // Статья с сборник: сб. науч. тр. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2014. – С. 101–106.

34 Тамбовцев, В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестник Московского гос. ун-та. Сер. 6 «Экономика»: сб. науч. тр. – Москва: Изд-во МСГУ, 2015. – С. 3–9.

35 Тироненков, А.И. Угрозы деятельности предприятия /А.И. Тироненков // Волгоград-консалтинг: <http://www.volgograd-consulting.ru/index.php/articles/97-art50?start=1>.

36 Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года

37 Шлыков, В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – Санкт-Петербург: Изд-во Алетея, 2010. – 57 с.

38 Committee on Economic Security – 2010 // VCU libraries – <https://socialwelfare.library.vcu.edu/eras/great-depression/committee-on-economic-security-2010/>.

39 Nesadurai H.E.S. Conceptualising economic security in an era of globalisation: What does the East Asian experience reveal? / Centre for the study of globalisation and regionalisation (CSGR), University of Warwick. – Coventry, 2015. – 26 p. – (Working paper; N 157/15)

40 Osberg L., Sharpe A. Measuring economic insecurity in rich and poor nations // Rev. of income and wealth, Halifax. – 2014. – Vol. 60, Supplement S1. – P. 53–76. – Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roiw.2014.60.issue-s1/issuetoc>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Основные виды продукции ОАО «Славянский кирпич»

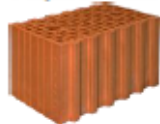









ПРЕЙСКУРАНТ - 2
РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

КИРПИЧ КЕРАМИЧЕСКИЙ ЛИЦЕВОЙ

Действует с 17.05.2021г.





Производство № 2 г. Славянск-на-Кубани

Товарное наименование *	Формат, марка прочности, морозостойкость	Размер, мм	Вес **, кг/шт	Кол-во, шт/поддон	Расход на 1м ² стены, шт	Область применения	Обознач. по ГОСТ	Цена, руб/шт
1. Камень керамический ГОСТ 530-2012 (поризованный) серия POROMAX-380.								
 POROMAX - 380	10,8 NF M 100 F 50	253x380x219	17,0	60	16,7	несущие и самонесущие стены 380 мм.	КМ	130,00
 POROMAX-380-D	10,8 NF M 100 F 50	253x380x219	17,0	60	-	устройство углов, проемов, простенков для стен 380 мм.	КМД	130,00
 POROMAX-380-D-vc	10,8 NF M 100 F 50	253x380x219	13,3	60	-	устройство вертикальных монолитных железобетонных сердечников для стен 380 мм.	КМД	100,00
 POROMAX-380-1/2-D	5,4 NF M 100 F 50	125x380x219	8,5	120	-	устройство проемов, простенков для стен 380 мм.	КМД	65,00
2. Камень керамический ГОСТ 530-2012 (поризованный) серия POROMAX-280.								
 POROMAX - 280	12,3 NF M 100 F 50	398x280x215	18,3	45	11,2	несущие и самонесущие стены 280 мм.	КМ	148,00
 POROMAX-280-D	12,3 NF M 100 F 50	398x280x215	18,3	45	-	устройство углов проемов, простенков для стен 280 мм.	КМД	148,00
 POROMAX-280-1/2	6,1 NF M 100 F 50	199x280x215	10	100	22,4	несущие и самонесущие стены 280 мм.	КМ	74,00
 POROMAX-280-1/2-D	6,1 NF M 100 F 50	199x280x215	10	100	-	устройство проемов, простенков для стен 280 мм.	КМД	74,00




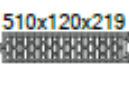
КИРПИЧ КЕРАМИЧЕСКИЙ ЛИЦЕВОЙ

Действует с 17.05.2021г.



Производство № 2 г. Славянск-на-Кубани

 POBOMAX-250-D	11,3 NF M 100 F 50	 398x250x219	17,5	60	-	устройство углов, проемов, простенков для стен 250 мм.	КМД	136,00
 POBOMAX-250-1/2-D	5,7 NF M 100 F 50	 197x250x219	8,6	100	-	устройство проемов, простенков для стен 250 мм.	КМД	68,00

4. Камень керамический ГОСТ 530-2012 (поризованный).



 POBOMAX-200	11,5 NF M 100 F 50	 510x200x219	18,0	60	8	самонесущие стены и перегородки 200 мм.	КМ	138,00
 POBOMAX-120	7 NF M 125 F 50	 510x120x219	10,7	90	8	самонесущие стены и перегородки 120 мм.	КМ	84,00

5. Кирпич керамический рядовой ГОСТ 530-2012 (поризованный).



 POBONORM-1	1 NF M 100 F 50	 250x120x65	2,0	540	52	несущие и самонесущие стены	КР	12,00
--	------------------------------	---	-----	-----	----	-----------------------------	----	-------

Товарное наименование*	Формат, марка прочности, морозостойкость	Размеры, мм	Вес, кг/шт	Кол-во, шт/поддон	Цвет	Фактура	Цена, руб/шт
------------------------	--	-------------	------------	-------------------	------	---------	--------------



1. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, редуцированный-FLASH обжиг с торкретированием. Серия МАДРИД

 МАДРИД-КРОСТА рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	матовый песочно-серый пестрый	рельефный	38,00
 МАДРИД-РУМП рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	матовый песочно-серый пестрый	рельефный	38,00

2. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, редуцированный-FLASH обжиг с торкретированием. Серия БОСТОН

 БОСТОН рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	черно-коричневый пестрый	рельефный	38,00
 БОСТОН-КРОСТА рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	черно-коричневый пестрый	рельефный	38,00


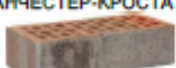

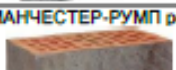
3. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, редуцированный-FLASH обжиг с торкретированием. Серия ДУБЛИН

 ДУБЛИН	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-коричневый пестрый	рельефный	38,00
 ДУБЛИН-РУМП рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-коричневый пестрый	рельефный	38,00


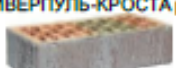
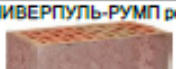
КИРПИЧ КЕРАМИЧЕСКИЙ ЛИЦЕВОЙ

Действует с 17.05.2021г.

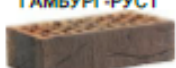

Производство № 2 г. Славянск-на-Кубани

 МАНЧЕСТЕР-КРОСТА	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый медно-серый пестрый	рельефный	38,00
 МАНЧЕСТЕР-КРОСТА рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый медно-серый пестрый	рельефный	38,00
 МАНЧЕСТЕР-РУМП	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый медно-серый пестрый	рельефный	38,00
 МАНЧЕСТЕР-РУМП рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый медно-серый пестрый	рельефный	38,00


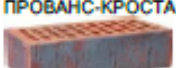
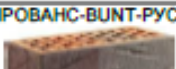
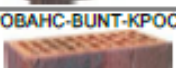
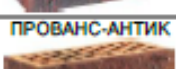
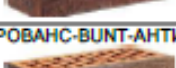
5. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, редуцированный-FLASH обжиг с торкретированием. Серия ЛИВЕРПУЛЬ

 ЛИВЕРПУЛЬ-КРОСТА	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый красно-коричневый пестрый	рельефный	38,00
 ЛИВЕРПУЛЬ-КРОСТА рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый красно-коричневый пестрый	рельефный	38,00
 ЛИВЕРПУЛЬ-РУМП рф	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	глянцевый красно-коричневый пестрый	рельефный	38,00

Товарное наименование*	Формат, марка прочности, морозостойкость	Размеры, мм	Вес, кг/шт	Кол-во, шт/поддон	Цвет	Фактура	Цена, руб/шт
------------------------	--	-------------	------------	-------------------	------	---------	--------------

 ГАМБУРГ-РУСТ	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-коричневый пестрый	рельефный	38,00
 ГАМБУРГ-КРОСТА	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-коричневый пестрый	рельефный	38,00





6. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, редуцированный-FLASH обжиг с торкретированием. Серия ПРОВАНС

 ПРОВАНС-РУСТ	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-фиолетовый пестрый	рельефный	33,00
 ПРОВАНС-КРОСТА	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-фиолетовый пестрый	рельефный	33,00
 ПРОВАНС-BUNT-РУСТ	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-фиолетовый пестрый	рельефный	33,00
 ПРОВАНС-BUNT-КРОСТА	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-фиолетовый пестрый	рельефный	33,00
 ПРОВАНС-АНТИК	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-фиолетовый пестрый	рельефный с песком	33,00
 ПРОВАНС-BUNT-АНТИК	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-черно-фиолетовый пестрый	рельефный с песком	33,00



КИРПИЧ КЕРАМИЧЕСКИЙ ЛИЦЕВОЙ

Действует с 17.05.2021г.




Производство № 2 г. Славянск-на-Кубани

	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	красно-серо-черный пестрый	гладкий	28,00
	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	красно-серо-черный пестрый	рельефный	28,00
	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	красно-серо-черный пестрый	рельефный	28,00
	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	красно-серо-черный пестрый	рельефный с песком	28,00

8. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, редуцированный-FLASH обжиг. Серия ВЕРОНА

	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-коричневый пестрый	рельефный	30,00
	1 NF M 175 F 75	250x120x65	2,55	448	серо-коричневый пестрый	рельефный	30,00

1. Кирпич керамический лицевой ГОСТ 530-2012, нормального формата 1 NF.

	1 NF M 125 F 75	250x120x65	2,4	372	коричневый	гладкий	30,00
	1 NF M 125 F 75	250x120x65	2,4	372	красно-коричневый пестрый	гладкий	25,00
	1 NF M 125 F 75	250x120x65	2,4	372	терракотовый	гладкий	19,00

Сравнительный аналитический баланс ОАО «Славянский кирпич»

АКТИВЫ	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016		31.12.2017		31.12.2018		31.12.2019		Изменения	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
РАЗДЕЛ I НЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ																
Недвижимые активы	878	0,1%	735	0,0%	470	0,0%	289	0,0%	125	0,0%	59	0,0%	21	0,0%	-114	0,0%
Регулярно используемые и в аренду	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Остаток	903 488	52,4%	867 734	46,6%	839 261	56,3%	786 305	58,6%	754 074	60,6%	749 912	56,8%	727 133	53,3%	-140 651	6,7%
Доходы Вклад. Ценности	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Финансовые инвестиции	498	0,0%	18 465	1,0%	24 043	1,7%	16 411	1,2%	14 322	1,2%	13 571	1,0%	12 441	0,9%	-5 964	-0,1%
Остаток	33 902	2,0%	10 557	0,6%	12 938	0,9%	29 310	2,2%	22 298	1,8%	19 062	1,4%	20 577	1,5%	9 800	0,9%
Прочие необоротные активы	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	37 213	2,8%	29 383	2,4%	21 553	1,6%	13 723	1,0%	13 723	1,0%
Итого по разделу I	938 366	55,5%	897 481	48,2%	867 712	58,9%	866 538	64,8%	830 202	66,0%	804 157	61,0%	773 675	56,7%	-123 806	8,5%
РАЗДЕЛ II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ																
Запасы	558 531	33,0%	463 173	24,9%	508 844	34,6%	407 396	30,3%	346 432	27,9%	335 449	25,4%	424 092	31,1%	-39 081	6,2%
НДС по покупке. Ценности	2 320	0,1%	4 256	0,2%	4 695	0,3%	2 005	0,1%	971	0,1%	3 538	0,3%	4 414	0,3%	178	0,1%
Дебиторская задолженность	157 313	9,3%	164 101	8,8%	74 874	5,1%	59 879	4,5%	64 541	5,2%	64 846	4,9%	53 784	3,9%	-110 317	-4,9%
Фин. Вложения (за исключением денежных эквивалентов)	5 124	0,3%	281 654	15,1%	14 610	1,0%	2 259	0,2%	1 720	0,1%	2 405	0,2%	2 244	0,2%	2 244	0,2%
Денежные средства и денежные эквиваленты	13 343	0,8%	687	0,0%	1 215	0,1%	1 686	0,1%	9 763	0,8%	108 948	8,3%	108 319	7,7%	104 632	7,7%
Прочие оборотные активы	15 894	0,9%	50 210	2,7%	10	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-50 210	-2,7%
Итого по разделу II	752 725	44,5%	964 041	51,8%	694 248	41,1%	473 335	35,2%	423 427	34,0%	515 177	39,0%	389 853	28,5%	-374 188	-8,5%
АКТИВЫ	1 691 091	100,0%	1 861 522	100,0%	1 471 960	100,0%	1 342 763	100,0%	1 245 629	100,0%	1 319 334	100,0%	1 363 528	100,0%	-497 994	0,0%
РАЗДЕЛ III ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ																
Уставный капитал (скаловоидный кап. учст. Фирма вкладывающая)	27 276	1,6%	27 276	1,5%	27 276	1,9%	27 276	2,0%	27 276	2,2%	27 276	2,1%	27 276	2,0%	0	0,5%
Общ. учст. вкладывающие у	0	0,0%	2 298	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-2 298	0,1%
Привлеченный капитал. Активы	2 298	0,1%	0	0,0%	2 298	0,2%	1 667	0,1%	1 667	0,1%	1 667	0,1%	1 667	0,1%	1 667	0,1%
Долговой капитал (без процентов)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Регулярный капитал	5 406	0,3%	8 182	0,4%	8 182	0,6%	8 182	0,6%	8 182	0,7%	8 182	0,6%	8 182	0,6%	0	0,2%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	93 724	5,5%	172 259	9,3%	166 415	11,3%	116 545	8,7%	125 530	10,1%	179 856	13,6%	276 670	20,3%	104 411	11,0%
Итого по разделу III	128 704	7,6%	210 015	11,2%	204 171	13,9%	152 820	11,4%	162 075	13,0%	216 381	16,4%	313 195	23,0%	103 180	11,7%
РАЗДЕЛ IV ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА																
Заемные средства	1 072 492	63,4%	1 031 458	55,5%	1 099 456	68,6%	1 099 562	75,2%	946 488	76,1%	829 385	62,9%	763 632	55,9%	-270 826	0,4%
Остаток	30 545	1,8%	23 592	1,3%	26 151	1,8%	39 812	3,0%	31 447	2,5%	30 082	2,3%	39 553	2,9%	15 961	1,6%
Остаток по разделу IV	1 103 037	65,2%	1 055 050	56,8%	1 125 607	70,4%	1 139 374	78,2%	977 935	78,6%	859 467	65,1%	803 185	58,8%	-254 865	2,0%
РАЗДЕЛ V УРАТОВОННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА																
Заемные средства	15970	0,9%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Кредиторская задолженность	443200	26,2%	570649	31,1%	227465	15,4%	136533	10,2%	100665	8,1%	234293	17,8%	235476	17,3%	-345173	-13,8%
Доходы от участия в приростах	0	0,0%	0	0,0%	4667	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Остаток по разделу V	100	0,0%	15808	0,8%	280	0,0%	3986	0,3%	2954	0,2%	9193	0,7%	12672	0,9%	-3156	0,1%
Прочие обязательства	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Итого по разделу V	459310	27,2%	594457	31,9%	231182	15,8%	146519	10,8%	103619	8,3%	245486	18,5%	248148	18,2%	-346609	-13,7%
ПАССИВЫ	1 691 091	100,0%	1 861 522	100,0%	1 471 960	100,0%	1 342 763	100,0%	1 245 629	100,0%	1 319 334	100,0%	1 363 528	100,0%	-497 994	0,0%

Оценка ликвидности баланса ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

		Абсолютная ликвидность баланса															
		2015 г.			2016 г.			2017 г.			2018 г.			2019 г.			
A ₁	≥	Π ₁	A ₁	≥	Π ₁	A ₁	≥	Π ₁	A ₁	≥	Π ₁	A ₁	≥	Π ₁	A ₁	≥	Π ₁
282 849	<	227 265	16 306	<	136 533	12 022	<	100 665	110 668	<	234 293	107 725	<	235 476			
A ₂	≥	Π ₂	A ₂	≥	Π ₂	A ₂	≥	Π ₂	A ₂	≥	Π ₂	A ₂	≥	Π ₂	A ₂	≥	Π ₂
29 157	>	0	41 545	>	0	40 596	>	0	39 407	>	0	27 234	>	0			
A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃
579 604	<	1 009 456	442 132	<	1 009 562	387 277	<	946 488	381 661	<	829 385	470 273	<	762 632			
A ₄	≤	Π ₄	A ₄	≤	Π ₄	A ₄	≤	Π ₄	A ₄	≤	Π ₄	A ₄	≤	Π ₄	A ₄	≤	Π ₄
842 669	>	204 171	853 117	>	152 870	805 880	>	162 075	790 586	>	216 381	761 234	>	313 195			
Текущая ликвидность баланса																	
		2015 г.			2016 г.			2017 г.			2018 г.			2019 г.			
A ₁ +A ₂	≥	Π ₁ +Π ₂	A ₁ +A ₂	≥	Π ₁ +Π ₂	A ₁ +A ₂	≥	Π ₁ +Π ₂	A ₁ +A ₂	≥	Π ₁ +Π ₂	A ₁ +A ₂	≥	Π ₁ +Π ₂	A ₁ +A ₂	≥	Π ₁ +Π ₂
312 006	>	227 265	57 851	<	136 533	52 618	<	100 665	150 075	<	234 293	134 959	<	235 476			
Перспективная ликвидность баланса																	
		2015 г.			2016 г.			2017 г.			2018 г.			2019 г.			
A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃	A ₃	≥	Π ₃
579 604	<	1 009 456	442 132	<	1 009 562	387 277	<	946 488	381 661	<	829 385	470 273	<	762 632			

Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

Показатели	2014		2015		2016		2017		2018		2019	
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2019
Заемный капитал	1531742	1612107	1612107	1236721	1236721	1146095	1146095	1047153	1047153	1065678	1065678	998108
Долгосрочные кредиты и займы	1072492	1033458	1033458	1009456	1009456	1009562	1009562	946488	946488	829385	829385	762632
Краткосрочные кредиты и займы	15970	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	443280	578649	578649	227265	227265	136533	136533	100665	100665	234293	234293	235476
Средняя величина заемного капитала	1571924,5	1424414	1424414	1191408	1191408	1096624	1096624	1055415,5	1055415,5	1030893	1030893	1030893
Собственный капитал	128704	210015	210015	204171	204171	152870	152870	162075	162075	16381	16381	313195
Средняя величина собственного капитала	169359,5	207093	207093	178520,5	178520,5	157472,5	157472,5	189228	189228	264788	264788	264788
Совокупные активы	1691091	1861522	1861522	1471960	1471960	1342763	1342763	1243629	1243629	1319334	1319334	1363528
Средняя величина совокупных активов	1776306,5	1666741	1666741	1407361,5	1407361,5	1293196	1293196	1281481,5	1281481,5	1341431	1341431	1341431
Чистая прибыль	2014	81311	2015	-5844	2016	-51299	2017	9205	2018	54306	2019	96814
Прибыль до уплаты налогов и процентов (ЕВЛГ)	245776	147568	147568	197861	197861	157430	157430	186861	186861	218169	218169	218169
Выплата основной суммы долга (погашение займов и кредитов)	-212268	-84032	-84032	-59950	-59950	-112150	-112150	141698	141698	131969	131969	113013
Прибыль (убыток) до налогообложения	110266	3333	3333	-52708	-52708	17255	17255	74949	74949	131969	131969	131969
Проценты к уплате	-135510	-144235	-144235	-145153	-145153	-140175	-140175	-111912	-111912	-86200	-86200	-86200

Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

Показатели	2014		2015		2016		2017		2018		2019		Σ2014-2019
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019		
Собственный капитал	128704	210015	210015	204171	204171	152870	152870	162075	162075	216381	216381	313195	-
Средняя величина собственного капитала	169359,5		207093		178520,5		157472,5		189228		264788		1166461,5
Доля собственного капитала в	0,10		0,12		0,13		0,12		0,15		0,20		0,13
Долгосрочные кредиты и займы	1072492	1033458	1033458	1009456	1009456	1009562	1009562	946488	946488	829385	829385	762632	-
Средняя величина долгосрочных кредитов и займов	1052975		1021457		1009509		978025		887936,5		796008,5		5745911
Доля долгосрочных кредитов и займов в пассивах	0,59		0,61		0,72		0,76		0,69		0,59		0,66
Краткосрочные кредиты и займы	15970	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-
Средняя величина краткосрочных кредитов и займов	15970		0		0		0		0		0		15970
Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах	0,01		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пассивы как валюта баланса по	1691091	1861522	1861522	1471960	1471960	1407361,5	1342763	1243629	1243629	1319334	1319334	1363528	-
Средняя величина пассивов	1776306,5		1666741		1407361,5		1293196		1281481,5		1341431		8766517,5
Чистая прибыль	81311		-5844		-51299		9205		54306		96814		184493
ROE, %	48%		-3%		-29%		6%		29%		37%		15,82%
Проценты к уплате	135510		144235		145153		140175		111912		86200		763185
Средняя величина заемного капитала	1068945		1021457		1009509		978025		887936,5		796008,5		5761881
Стоимость заемного капитала	0,13		0,14		0,14		0,14		0,13		0,11		0,13
WACC %	10,7%		6,6%		4,6%		9,4%		11,2%		12,4%		9,1%

Исходные Данные для расчетов риска банкротства ОАО «Славянский кирпич», тыс. руб.

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2019
Внеоборотные активы	897481	867712	867712	869528	869528	820202	820202	804157	804157	773675
Ср. величина внеоборотных активов	882596,5		868620		844865		812179,5		788916	
Материальные активы	1335657	470	1250533	289	1153920	125	1231619	59	1280492,5	21
Нематериальные активы	735	602,5	470	379,5	207	125	92	59	40	0
Ср. величина немат. активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нематериальные посквовые активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	10557	12938	12938	29310	29310	22298	22298	19062	19062	20357
Ср. величина отложенных нал. обяв.	11747,5		21124		25804		20680		19709,5	
НДС	4236	4695	4695	2005	2005	971	971	3528	3528	4414
Ср. величина НДС	4465,5	7487,4	3350	59879	1488	64541	2249,5	64846	3971	53784
Дебит. задолж.	164101	74874	74874	59879	62210	64541	64693,5	515177	515177	59315
Ср. величина ДЗ	119487,5	604248	67376,5	473235	423427	423427	469302	515177	515177	589853
Оборотные активы	964041	604248	604248	538741,5	448331					552515
Средняя величина ОА	784144,5									
Активы	1861522	1471960	1471960	1342763	1243629	1243629	1319334	1319334	1341431	1363528
Средняя величина активов	1666741	829261	829261	786305	754074	754074	749912	749912	727133	
Незавершенное строительство	867784	829261	829261	786305	754074	754074	749912	749912	727133	
Средняя величина незавершенного строительства	848522,5		807783		770189,5		751993		738522,5	
Операционные расходы:										
Собственность	701541	620147	620147	679196	158172	158172	0	0	0	629342
Коммерческие расходы	69867	0	0	0	0	0	0	0	0	280620
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Варушка	975677	846964	846964	971124	1033617	1033617	217828	217828	241768	966309
Прибыль от продаж	204269	154419	154419	202275	17255	17255	74949	131969	131969	241768
Прибыль до уплаты налогов EBIT	3333	-52708	-52708	-145153	-122920	-122920	-36963	45769	45769	45769
Чистая прибыль	-140902	-5844	-5844	-51299	9205	9205	54306	96814	96814	96814
Собственный капитал	210015	204171	204171	152870	162075	162075	216381	216381	216381	313195
Средняя величина СК	207093	178520,5	178520,5	157472,5	1081554	1081554	189228	189228	264788	1050333
Заемный капитал	1651507	1267789	1267789	1189893	1081554	1081554	1102953	1102953	1102953	1076643
Средняя величина ЗК	1459648	1035607	1035607	1135723,5	977935	977935	859467	859467	859467	802185
Долгосрочные обязательства	1057050	1046328,5	1046328,5	1049374	1013654,5	1013654,5	918701	243486	243486	830826
Средняя величина ДО	594457	232182	232182	140519	122069	122069	173552,5	243486	243486	248148
Краткосрочные обязательства	41319,5	186350,5	186350,5	140175	15546	15546	111912	25424	25424	245817
Средняя величина КО	14235	28494	28494	20857	18201,5	18201,5	20485	179856	179856	28373,5
% к уплате	16769	22631,5	22631,5	24675,5	116345	116345	125550	125550	125550	152703
Амортизация	28494	145153	145153	20857	15546	15546	111912	25424	25424	86200
Средняя величина амортизации	22631,5	166415	166415	24675,5	116345	116345	125550	125550	125550	152703
Недistribуемая прибыль	166415	169337	169337	141380	120947,5	120947,5	152703	152703	152703	228263
Средняя величина НИ	169337		141380		120947,5		152703		152703	228263

Альбом иллюстраций

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
«Высшая школа экономики и управления»
Кафедра «Экономическая безопасность»

Разработка предложений по обеспечению экономической безопасности ОАО «Славянский кирпич»
(наименование темы выпускной квалификационной работы)

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.05.01. 2021. 301/14. ВКР

Количество листов: ____

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент

_____/ М.И. Раскатова /
_____ 2021г.

Автор

студент группы ВШЭУ-568

_____/ Д.И. Курбангалеев /
_____ 2021 г.

Челябинск 2021