

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 /

« ____ » _____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____ / А.В. Карпушкина /

« ____ » _____ 20__ г.

Разработка предложений по обеспечению экономической безопасности ООО «ЗКС»

(наименование темы выпускной квалификационной работы)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 544. ВКР

Консультант, должность

_____ / _____ /

« ____ » _____ 20__ г.

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент

_____ / М.И. Раскатова /

« ____ » _____ 20__ г.

Консультант, должность

_____ / _____ /

« ____ » _____ 20__ г.

Автор

студент группы ЭУ – 568

_____ / В.Э. Хасанов /

« ____ » _____ 20__ г.

Консультант, должность

_____ / _____ /

« ____ » _____ 20__ г.

Нормоконтролер,

_____ / Е.В. Курьшова /

« ____ » _____ 20__ г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Хасанов В.Э. «Разработка предложений по обеспечению экономической безопасности ООО «ЗКС». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 568, 155 с., 19 ил., 60 табл., 69 форм., библиогр. список – 40 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки предложений по повышению экономической безопасности предприятия ООО «ЗКС» путем расширения ассортимента выпускаемой продукции.

В работе дана характеристика предприятия ООО «ЗКС», проведен экономический анализ деятельности, анализ основных конкурентов, разработан инвестиционный проект, направленный на обеспечение экономической безопасности предприятия.

Результаты работы имеют практическую значимость для деятельности предприятия ООО «ЗКС» в области повышения экономической безопасности путем расширения ассортимента выпускаемой продукции на рынке производства керамогранита России.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 8 |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА..... | 10 |
| 1.1 Понятие и сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта..... | 10 |
| 1.2 Угрозы и риски экономической безопасности предприятия..... | 15 |
| 1.3 Нормативно-правовая база обеспечения экономической безопасности предприятия..... | 21 |
| 1.4 Взаимосвязь инвестиционной и экономической безопасности предприятия..... | 29 |
| 2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ..... | 39 |
| 2.1 Общая характеристика ООО «ЗКС»..... | 39 |
| 2.2 Анализ рынка керамического гранита в России..... | 44 |
| 2.3 Анализ основных конкурентов ООО «ЗКС»..... | 47 |
| 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗКС»..... | 60 |
| 3.1 Экспресс-анализ деятельности организации ООО «ЗКС»..... | 60 |
| 3.2 Анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности ООО «ЗКС»..... | 69 |
| 3.3 Оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ЗКС»..... | 74 |
| 3.4 Расчет показателей деловой активности ООО «ЗКС»..... | 82 |
| 3.5 Оценка эффективности деятельности ООО «ЗКС»..... | 86 |
| 3.6 Анализ финансового риска – угрозы банкротства для ООО «ЗКС»..... | 87 |
| 4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ЗКС»..... | 107 |
| 4.1 Разработка инвестиционного проекта по расширению ассортимента выпускаемой продукции..... | 107 |
| 4.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий..... | 125 |
| 4.3 Влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО «ЗКС»..... | 129 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 140 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 143 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 147 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Номенклатура выпускаемой продукции ООО «ЗКС»..... | 147 |

| | | |
|---------------|---|-----|
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. | Сравнительный аналитический баланс ООО «ЗКС»..... | 150 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В. | Оценка ликвидности баланса ООО «ЗКС», тыс. руб..... | 151 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Г. | Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЗКС», тыс. руб.. | 152 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Д. | Расчет средневзвешенной стоимости капитала для ООО «ЗКС», тыс. руб..... | 153 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Е. | Исходные данные для расчетов риска банкротства для ООО «ЗКС», тыс. руб..... | 154 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. | Альбом иллюстраций..... | 155 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность. В ходе исследования выяснилось, что в настоящее время российский рынок керамической плитки и керамогранита находится в стагнации. Основное влияние на рынок оказывает развитие строительной отрасли. В связи с тем, что рынок строительной отрасли нуждается в разнообразии строительного материала, предприятия производящие керамический гранит должны быть заинтересованы в разнообразии выпускаемой продукции.

Так, условия рыночной экономики мотивируют и подводят и малые, и крупные предприятия к тому, что постоянная реализация деятельности в неизменном виде продолжительный период времени просто невозможна. Даже для крупной и преуспевающей компании, ведущей результативную деятельность, необходимо расширять ассортимент выпускаемой продукции. Расширение ассортимента помогает не только улучшить положение предприятия на рынке, увеличить поток покупателей и повысить конкурентоспособность, но и способствует обеспечению экономической безопасности предприятия.

Цели и задачи. Цель выпускной квалификационной работы – разработка предложений по обеспечению экономической безопасности предприятия путем расширения ассортимента выпускаемой продукции.

Достижение цели потребует решение следующих задач:

- 1) проанализировать понятие и сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта;
- 2) выявить угрозы и риски экономической безопасности предприятия;
- 3) рассмотреть нормативно-правовую базу обеспечения экономической безопасности предприятия;
- 4) рассмотреть взаимосвязь инвестиционной и экономической безопасности предприятия;
- 5) дать общую характеристику объекта исследования;
- 6) проанализировать рынок выпускаемой продукции;

- 7) изучить основных конкурентов исследуемого предприятия;
- 8) выполнить экономический анализ деятельности исследуемого предприятия;
- 9) разработать предложение по обеспечению экономической безопасности предприятия и оценить их эффективность.

Объект и предмет. Объектом выпускной квалификационной работы является предприятия ООО «ЗКС». Предметом исследования является разработка предложений по обеспечению экономической безопасности предприятия.

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, метод теории вероятностей.

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 ООО «ЗКС» за период 2014 – 2019 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1.1 Понятие и сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Сегодня одним из важных условий для успешного функционирования и развития всей сферы предпринимательства является экономическая безопасность предприятия.

Экономическая безопасность предприятия – это комплексное понятие, которое включает в себя совокупность факторов, связанных не столько с внутренним состоянием самого предприятия, сколько с воздействием внешней среды, с ее субъектами, с которыми предприятие вступает во взаимосвязь.¹

Для успешной деятельности любого хозяйствующего субъекта должны быть созданы такие условия хозяйствования, в которых будут достигаться поставленные этим субъектом цели непосредственного хозяйствования.

Хозяйствующий субъект – это коммерческая или некоммерческая организация, индивидуальный предприниматель или другое физическое лицо, которое осуществляет свою деятельность, приносящую доходы.²

Кратко говоря, хозяйствующий субъект – это любое предприятие, осуществляющее свою деятельность на том или ином рынке в целях получения дохода. Для того чтобы стабильно получать доход и нормально функционировать предприятие должно всесторонне контролировать процесс своей деятельности, в том числе обеспечивая безопасность функционирования.³

Говоря о составляющих категориях «экономической безопасности», стоит рассмотреть три уровня экономической безопасности, существующих в экономике и непосредственно взаимодействующих, зависящих друг от друга.

¹ Козивкин, В. В. Экономическая безопасность промышленного предприятия / В.В. Козивкин. Бизнес, менеджмент и право, 2016. – 105 с.

² Федеральный закон от 26.07.2006 г. – №135 – ФЗ (ред. от 04.06.2018) «О защите конкуренции».

³ Климошкин, О.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия: проблемы вывода из-под криминального влияния. Изд-во: экономинфо, 2015. – 809 с.

На рисунке 1.1 представлены упомянутые уровни.



Рисунок 1.1 – Составляющие категории «экономической безопасности»

Как можно заметить на рисунке, представленном выше, существуют три уровня экономической безопасности:

- уровень государства / региона (макро-уровень);
- уровень предприятия (микро-уровень);
- уровень личности (мезо-уровень).

Все они взаимосвязаны тем, что стабильность государства зависит от успешного функционирования предприятий, а жизнь населения связана не только с политикой государства, но и в особенности с товарами и услугами, которые предоставляют им предприятия страны.⁴

Экономическая безопасность предприятия имеет некоторые общие составляющие с экономической безопасностью государства, что делает их еще более зависимыми друг от друга. Мезо-уровень также взаимодействует с другими уров-

⁴ Осипов, А.А. Экономическая и национальная безопасность. / А.А. Осипов. – М.: Экзамен, 2017. – 366 с.

ниями, но в данной работе уделим внимание именно микро-уровню – уровню предприятия и его особенностям.

Рассмотрим некоторые составляющие, являющиеся общими для предприятия и государства:

– финансовая безопасность для государства – это безопасность экономических интересов государства, а для предприятия – это безопасность его финансовых потоков;

– инвестиционная безопасность для государства важна тем, чтобы сделанные им инвестиции окупались в достаточной мере, а для предприятия, чтобы инвестиции непосредственно поступали;

– информационная безопасность для государства – это защита его интересов, защита фактов от искажения в СМИ и т.п. Для предприятия в этом случае важна защита его интересов в целях сохранения конкурентоспособности на рынке.⁵

Составляющие, относящиеся исключительно к уровню предприятия:

– кадровая безопасность подразумевает соответствующую должностям квалификацию сотрудников, а также защиту предприятия от саботажей;

– сырьевая безопасность – это стабильное поступление качественных ресурсов, а также устойчивые отношения с поставщиками;

– товарная безопасность – это безопасность товаров в процессе сбыта.⁶

Экономическая безопасность предприятия наиболее важная в концепции экономической безопасности в целом. Экономическая безопасность государства и личности зависит от успешно построенной экономической безопасности предприятий, поэтому изучение этого вопроса заботит не только владельцев предприятий, но и исследователей по всему миру.⁷

В общем случае, безопасность предприятия – это состояние, при котором ключевые интересы хозяйствующего субъекта защищены от недобросовестной

⁵ Котилко, В.В. Экономическая безопасность страны, региона, предприятия и личности / В.В. Котилко // РЭА имени Г.В. Плеханова. Реальная экономика: теория и практика. – 2016. – №11 (38). – С. 4–6.

⁶ Ермолаев, Д.В. Составляющие экономической безопасности / Д.В. Ермолаев // Учетные записки: Экономика, 2017. – С. 10–15.

⁷ Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. Издательство: «Ось – 89», 2014. – 523 с.

конкуренции, противоправной деятельности, а также от различных внешних и внутренних угроз, и при этом сохраняются стабильность функционирования и развития.

Существует три подхода к определению экономической безопасности предприятия, которые представлены в таблице 1.1.⁸

Таблица 1.1 – Подходы к определению экономической безопасности предприятия

| № | Авторы подхода | Подходы к определению «экономической безопасности предприятия» |
|---|---|---|
| 1 | В. Шлыков, Е. Олейников, В. Романюк, А. Кашин, С. Маламедов, О. Грунин | «Состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз» ⁹ |
| 2 | А. Козаченко, В. Пономарев, А. Ляшенко, С. Лекарев, А. Судоплатов | «Состояние его правовых, экономических и производственных отношений, а также материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, выражающие способность предприятия к стабильному функционированию» |
| 3 | В. Ярочкин, А. Шаваев | «Положение наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечение стабильного функционирования предприятия на настоящий момент и в будущем» ¹⁰ |

Не существует единого универсального определения понятия «экономическая безопасность предприятия», так как каждый автор (группа авторов) сосредотачивает свое внимание лишь на определенных факторах и процессах, происходящих на предприятии.¹¹

Рассматривая разные подходы, определяющие экономическую безопасность, можно выделить следующие моменты, представленные на рисунке 1.2.¹²

⁸ Безуглая, Н.С. Экономическая безопасность предприятия. Сущность экономической безопасности предприятия / Н.С. Безуглая // Российское предпринимательство. Предприятие: экономика и управление. 2015. – №4 (1). – С. 6–7.

⁹ Олейников, Е.А. Экономическая и национальная безопасность. / Е.А. Олейников. – М.: Экзамен, 2015. – 766 с.

¹⁰ Ярочкин, В. И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин, А.Г. Шаваев. – Москва: Изд-во ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 142 с.

¹¹ Климонова, А.Н. Основные подходы к исследованию понятий «экономическая безопасность» и «экономическая безопасность государства» / А.Н. Климонова // Социально-экономические явления и процессы, 2014. – С. 7– 10.

¹² Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 271 с.

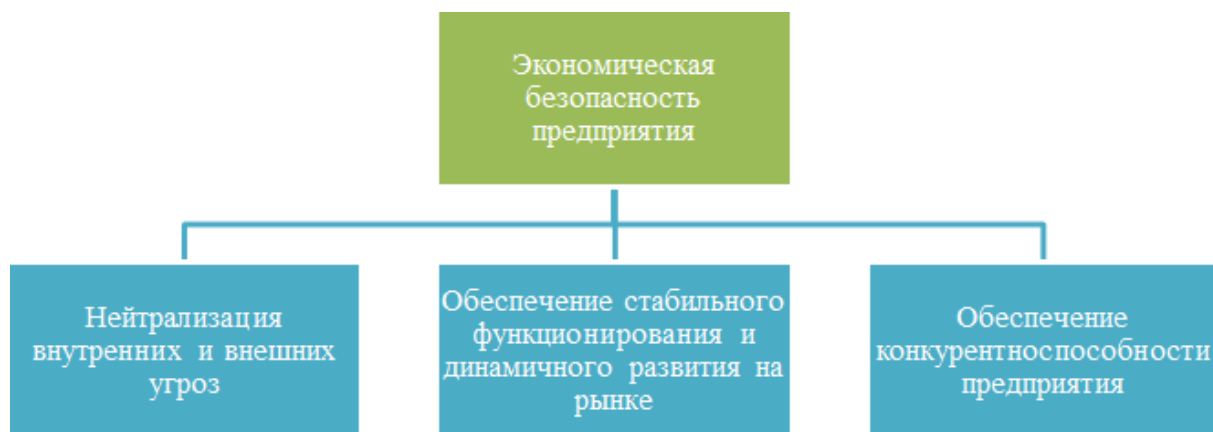


Рисунок 1.2 – Ключевые «моменты» в определении экономической безопасности предприятия разными подходами

Выделенные ключевые моменты можно охарактеризовать как сущность экономической безопасности предприятия.

Также, существует несколько классификаций экономической безопасности предприятия, показывающие составные элементы общего комплекса обеспечения экономической безопасности на предприятии.¹³ Одна из распространенных классификаций – это классификация по субъектам и по объектам.

Экономическая безопасность предприятия по субъектам (по локации источника угрозы):

- институциональная безопасность – внешняя (другие предприятия, третьи лица, государство и т.д.);
- организационная безопасность – внутренняя (сотрудники, производственная деятельность, управляющие и т.д.).

Экономическая безопасность предприятия по объектам – это довольно широкая классификация, в нее могут включаться любые объекты предприятия:

- основные средства;
- персонал;
- права предприятия;

¹³ Бородушко, И.В. Государственно-правовое регулирование социально-экономических процессов / И.В. Бородушко // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. – 2013. – №4 (21). – С. 5–6.

- лицензии;
- патенты;
- процесс производства и т.д.

Чаще всего подобные объекты индивидуальны для каждого предприятия.

Для разработки комплекса мероприятий экономической безопасности предприятию необходимо правильно определять угрозы своей деятельности и умело оперировать рисками. Данные вопросы будут рассмотрены в следующем подразделе выпускной квалификационной работы.

1.2 Угрозы и риски экономической безопасности предприятия

Угрозы экономической безопасности предприятия – это явление прямо или косвенно способное повлиять на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта в настоящий момент или в будущем времени.¹⁴

В нестабильной макроэкономической ситуации необходимо проанализировать и определить наиболее важные факторы, влияющие на экономическую безопасность рынка.¹⁵

На экономическую безопасность рынка могут влиять следующие внешние факторы:

- российская экономика и усиление кризиса. В результате международных политических конфликтов экономический спад привел к девальвации рубля, росту цен и т. д.;

- инфляция;

- уменьшение федерального бюджета. Результат – сокращение инвестиционных программ.

Внутренние факторы также оказывают влияние на экономическую безопасность рынка:

¹⁴ Ильиных, И.С. Экономическая безопасность предприятия / И.С. Ильиных // Международный журнал социальных и гуманитарных наук, 2016. – №1. – С. 183–186.

¹⁵ Федоров, Т.А. Страхование экономист / Т.А. Федоров. – Москва: Изд-во ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 123 с.

– инвестиции (являются одним из основных инструментов развития определенных отраслей экономики и без существенных денежных вливаний в отрасль, не будет экономического роста этой экономической сферы деятельности);

– уровень безработицы (с ростом безработицы в стране социальная нестабильность, снижение потребительского спроса).¹⁶

Угрозы экономической безопасности хозяйствующего субъекта можно подразделить на внешние и внутренние.

Внешние угрозы – это те опасности и риски, которые формируются за пределами организации.

Внутренние угрозы – это некие опасности и риски, которые связаны с функционированием организации и работой персонала, то есть, это процессы, возникающие в рамках производства и реализации товаров.

В таблице 1.2 представлены некоторые виды внешних и внутренних угроз.

Таблица 1.2 – Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия

| Внутренние угрозы | Внешние угрозы |
|---|---|
| Низкий уровень технологической дисциплины; неукомплектованность; слабая квалификация персонала; перебои в тепло и энергоснабжении; аварии на производстве и т.п.; нарушение конфиденциальности; ошибки в руководстве деятельностью. | Научно-технические; социально-экономические; природно-климатические; политические; экологические; демографические. |

Источники внешних угроз предприятию иногда подразделяют на три группы:

– источники внешних угроз непосредственно являются государственной политикой. Здесь стоит говорить о колебаниях значения учетной ставки, изменениях курсов валют, введении новых налогов или же изменение существующих;

– внешние угрозы исходят от других хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на том же рынке, что и исследуемый хозяйственный

¹⁶ Smirnova, O. Threats of economic safety of the Russian construction industry during the economic crisis / O Smirnova. – Moscow: Ural Federal University, 2015. – P.2.

субъект. Ярким примером внешней угрозы данного вида является недобросовестная конкуренция;

– экономический кризис в мировом масштабе – третий вид источника внешних угроз.

Определение угроз играет ключевую роль в формировании системы экономической безопасности предприятия, так как именно на минимизацию ущерба от влияния этих угроз и направлена деятельность этой системы.

Определение внутренних угроз намного важнее, чем внешних, так как здесь приходится иметь дело с рисковым управлением. Управление рисками помогает минимизировать угрозы экономической безопасности предприятия, но, тем не менее, устранить их полностью не представляется возможным. Поэтому при планировании различных мер по улучшению экономической безопасности предприятия необходимо помнить про сбалансированное соотношение «прибыльность-рискованность». При низкой рискованности невозможно получать большую прибыль, а деятельность при высокой рискованности не будет достаточно рентабельна.¹⁷

Говоря о рисках для предприятия, можно заметить, что они соотносятся с составляющими экономической безопасности предприятия. Многие риски индивидуальны для каждого предприятия, а также существуют и отраслевые риски. При правильном определении рисков для предприятия можно максимально эффективно смоделировать систему экономической безопасности, которая помогла бы максимально снизить риски, при этом сохраняя разумный размер поступающих доходов.¹⁸

Рассмотрим так же общую классификацию рисков, представленную на рисунке 1.3.¹⁹ В традиционной схеме классификации рисков выделяют разделение всех рисков на чистые и спекулятивные:

¹⁷ Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2012. – 160 с.

¹⁸ Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Филип Котлер; пер. с англ. А. Тополева. – Издательский дом «Вильямс». – Москва, 2015. – 809 с.

¹⁹ Раскатова, М.И. Оценка рисков: учебное пособие / М.И. Раскатова. – Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2016. – 90 с.

– чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К этой категории рисков относятся природные, экологические, политические, транспортные;

– спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата.

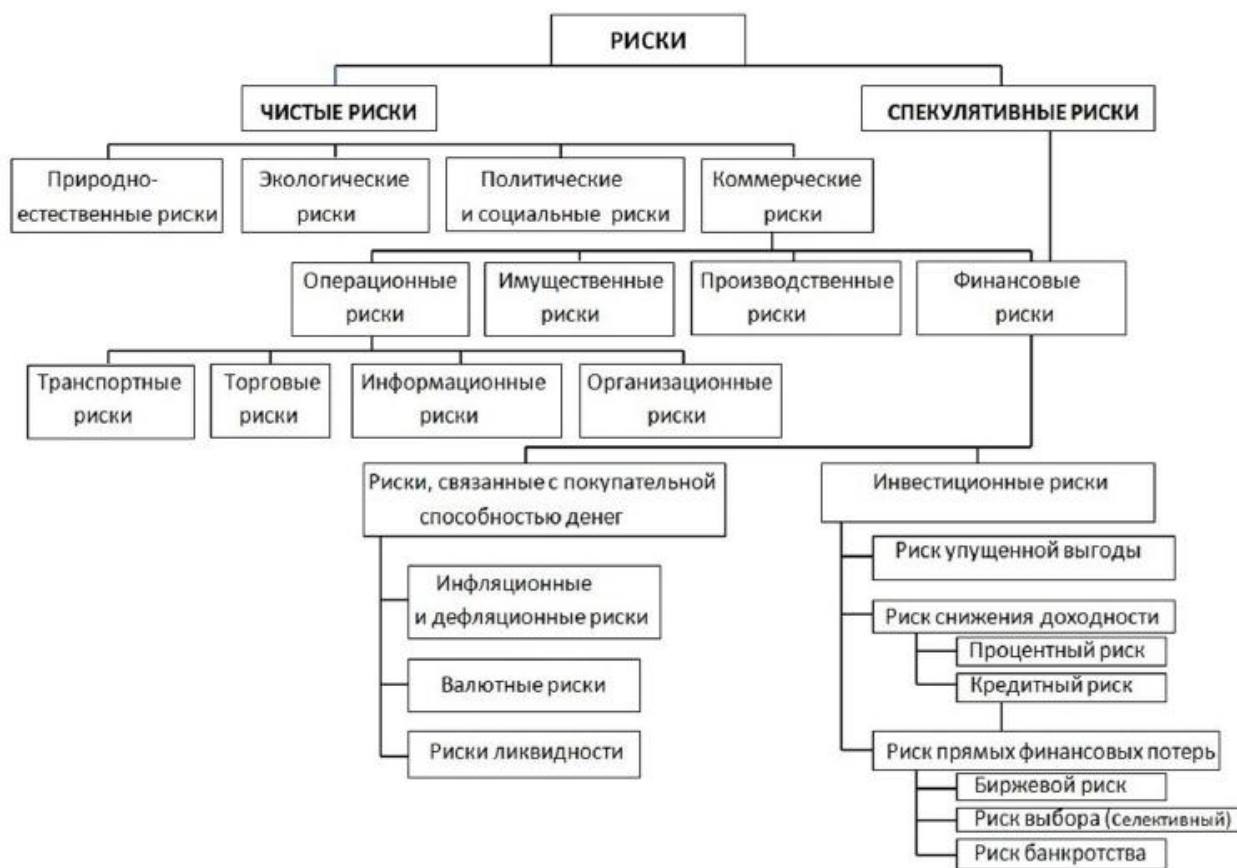


Рисунок 1.3 – Общая классификация рисков

Группа чистых рисков. К природным рискам относятся риски потерь в результате стихийных бедствий (например, экономический ущерб в результате землетрясения, наводнения, урагана и т. п.).

Коммерческие риски – это вероятность потерь в результате предпринимательской деятельности субъектов. Данная группа делится на четыре вида: имущественные, торговые, производственные и финансовые.

Экологические риски – вероятность потерь или дополнительных расходов, связанных с загрязнением окружающей среды.

Политические риски – вероятность имущественных (финансовых) потерь в связи с изменением расстановки политических сил в обществе, политической нестабильностью. Политические риски не зависят от хозяйственного объекта и связаны с политической ситуацией в государстве. К таковым относятся: потери вследствие массовых беспорядков (забастовок, митингов), политических переворотов, революций, конфискации имущества. Также к этой категории можно отнести риски существенных изменений нормативных актов (например, изменение налогового законодательства и т. п.).

Транспортные риски – это вероятность потерь, связанных с перевозками грузов различными видами транспорта: автомобильным, железнодорожным, морским, воздушным и т.д.

Группа коммерческих рисков. Имущественные риски связаны с возможностью потери имущества предпринимателя. Производственные риски – вероятность убытков от остановки производства или его сбоя, нарушения технологии выполнения операций, низкого качества сырья и материалов, работы персонала, внедрения новых технологий и т.п. Торговые риски – вероятность убытков или потерь, связанных с задержкой или отказом поставки товара, задержки платежей и т.п.

Группа спекулятивных рисков. К ним относятся финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков. Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств). Они делятся на риски, связанные с изменением покупательной способности денег и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К первой группе (покупательная способность денег) относятся инфляционные и валютные риски:

– инфляционные риски связаны с тем, что полученные доходы в результате высокого уровня инфляции обесцениваются быстрее, чем растут;

– валютные риски связаны с убытками и потерями вследствие изменения курса иностранной валюты.

Ко второй группе финансовых рисков относятся региональные, отраслевые,

системные, селективные, кредитные, инновационный риски, а также риск ликвидности и риск предприятия:

– региональный риск – это риск, связанный с экономическим состоянием конкретных регионов. Риск свойственен регионам, где монополизирован один рынок или отрасль (например, регион нефтедобычи и т.п.). Риск появляется в связи с падением цен на продукт данного региона или обострения конкуренции. Данные риски свойственны депрессивным регионам;

– отраслевой риск – это риск, связанный с отдельными отраслями экономики. Специфика отраслей определяется следующими факторами: стадией жизненного цикла отрасли и подверженность циклическим колебаниям;

– системный риск – это риск ухудшения конъюнктуры какого-либо рынка в целом (его падения). Представляет собой общий риск на все вложения на данном рынке;

– риски предприятия связаны с конкретным предприятием как объектом инвестиций. Данный риск является производным от регионального и отраслевого рисков. В этой же группе относятся риски мошенничества (создание ложных организаций с целью привлечения средств инвестирования);

– селективный риск – это риск потерь из-за неправильного выбора объекта инвестирования на определенном рынке (выбор акций для вложения);

– риск ликвидности – это риск, связанный с возможностью потерь при реализации объекта инвестирования из-за изменения оценки его качества;

– кредитный риск связан с тем, что заемщик может оказаться не в состоянии выполнять свои обязательства по выплате кредита;

– инновационные риски – это риски потерь, связанные с возможной нереализацией и некупаемостью нововведений (новых товаров, технологий, услуг, продуктов).

Следует отметить, что с учетом всех возможных внутренних и внешних угроз для системы экономической безопасности предприятия, различают следующие

объекты защиты:²⁰

- объекты физической безопасности (здания, сооружения, транспортные средства, сырье и т.д.);
- правовое обеспечение (ведение хозяйственной деятельности в соответствии с законом);
- безопасность информации (защита информационных сетей, ресурсов программного обеспечения, интеллектуальной собственности и т.д.);
- личная безопасность учредителей, руководителей, работников, а также деловых отношений на предприятии.

Предприятие принимает решение о том, что ему необходимо принять меры в области экономической безопасности тогда, когда оно в достаточной степени осознает, какие угрозы существуют в его деятельности и на рынке, какие риски оно несет, а также какой потенциальный ущерб она может понести.

1.3 Нормативно-правовая база обеспечения экономической безопасности предприятия

В основе функционирования российских предприятий лежит создание эффективной системы экономической безопасности, управление ею, а также оптимизация её характеристик.²¹

Правовое регулирование экономической безопасности предприятия обеспечивается путем закрепления в законодательстве соответствующих правовых норм.²² Для установления системы законодательства, регулирующего рассматриваемую категорию, выстроим нормативно-правовые акты по иерархическому признаку, представленному в таблице 1.3.

²⁰ Vivchar, O.I. Management system interpreting financial and economic security business in economic processes / O.I. – Moscow: Vivchar Look. Academic publishers. *iejme – mathematics education*, 2016. – P.947.

²¹ Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: учебное пособие / В.А. Богомолов. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». Гриф НИИ образования и науки М.: ЮНИТИ, – 2018. – 279 с.

²² Арбатов, А.А. Экономическая безопасность России: общий курс учебник / А.А. Арбатов. М.: БИНОМ. ЛЗ, – 2018. – 815 с.

Таблица 1.3 – Иерархия нормативно-правовых актов, регулирующих экономическую безопасность предприятия

| Уровень | Название документа |
|--|--|
| Федеральные законы | <ul style="list-style-type: none"> – Конституция РФ; – Гражданский кодекс РФ; – Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ; – Налоговый кодекс (часть 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ; – Налоговый кодекс (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ; – Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ; – Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ; – Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 № 99-ФЗ; – Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ; – Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17.08.1995 № 147-ФЗ; – Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ. |
| Подзаконные нормативно-правовые акты | <ul style="list-style-type: none"> – Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»; – Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»; – «Концепция общественной безопасности в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 14.11.2013 № Пр-2685); – Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». |
| Локальные нормативные акты предприятия | <ul style="list-style-type: none"> – Устав предприятия; – Положения; – Должностные и рабочие инструкции; – Штатное расписание; – Штатная численность; – Договоры. |

На первой ступени иерархии нормативно-правовых актов Конституция Российской Федерации – основной закон государства. В статье 15 Конституции Российской Федерации определено, что данный законодательный акт имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации. Конституцией Российской Федерации установлено первостепенное значение обеспече-

ния безопасности государства и обороноспособности страны. Поэтому в соответствии с частью 3 статьи 55 права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.²³

В Конституции Российской Федерации термин «безопасность» употребляется как в широком смысле, так и применительно к различным видам безопасности. В частности, в п.п. «б» и «д» статьи 72 говорится о таких видах безопасности, как общественная и экологическая.

На второй ступени находятся Федеральные законы, принимаемые в соответствии с Конституцией РФ. Гражданский и Трудовой кодексы Российской Федерации регулируют деятельность предприятия независимо от рода деятельности. В Гражданском кодексе РФ (часть 1) определены правовые основы взаимоотношения граждан, юридических лиц и других участников предпринимательской деятельности, а также организационно-правовые формы хозяйствования. В Гражданском кодексе (часть 2) определены правовые аспекты коммерческого и финансового предпринимательства, договорных и подрядных отношений. В Трудовом кодексе определены правовые основы регулирования трудовых отношений: организация труда и управление трудом, рабочее время и время отдыха, оплата и нормирование труда, гарантии и компенсации.

В Налоговом кодексе РФ (части 1, 2) определены общие правила определения доходов и расходов участников предпринимательской деятельности, виды, ставки налогов, налоговая база, порядок начисления налогов и другие.

В Федеральном законе «О безопасности» определены основные принципы и содержание деятельности по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, экологической безопасности, безопасности личности и иных

²³ «Конституция Российской Федерации» от 12 декабря 1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2018 г – N 6 – ФКЗ, от 30.12.2018 г. – N 7 – ФКЗ, от 05.02.2014 г. – N 2 – ФКЗ, от 21.07.2014 г. – N 11 – ФКЗ).

видов безопасности.²⁴

Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» регулирует отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы, государственной регистрацией физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и государственной регистрацией при прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, а также в связи с ведением государственных реестров – единого государственного реестра юридических лиц и единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей.²⁵

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» регулирует отношения, возникающие между органами исполнительной власти Российской Федерации, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в связи с осуществлением лицензирования отдельных видов деятельности.²⁶

Федеральный закон «О защите конкуренции» определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, регламентирует отношения, которые связаны с защитой конкуренции, в том числе с предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.²⁷

Федеральный закон «О естественных монополиях» определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий. Данный закон распространяется на отношения, которые возникают на товарных рынках Российской Федерации и в которых участвуют субъек-

²⁴ Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2015 г. – № 390 – ФЗ.

²⁵ Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г. – № 129 – ФЗ.

²⁶ Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 г. – № 99 – ФЗ.

²⁷ Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. – № 135 – ФЗ.

ты естественных монополий, потребители, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления.²⁸

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.²⁹

Уровнем ниже Федеральных законов находятся официальные документы, косвенно регулирующие отношения в области экономической безопасности. Стратегия экономической безопасности РФ разработана в целях реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации. Стратегия направлена на обеспечение противодействия вызовам и угрозам экономической безопасности, предотвращение кризисных явлений в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технологической и финансовой сферах, а также на недопущение снижения качества жизни населения. Стратегия является основой для формирования и реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности на федеральном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях.³⁰

Стратегия национальной безопасности РФ является базовым документом стратегического планирования, определяющим национальные интересы и стратегические национальные приоритеты Российской Федерации, цели, задачи и меры в области внутренней и внешней политики, направленные на укрепление национальной безопасности Российской Федерации и обеспечение устойчивого развития страны на долгосрочную перспективу. Стратегия основана на неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости национальной безопасности Российской Феде-

²⁸ Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17.08.1995 г. – № 147 – ФЗ.

²⁹ Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. – № 127 – ФЗ.

³⁰ Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. – № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

рации и социально-экономического развития страны.³¹

В Концепции общественной безопасности РФ определены основные источники угроз общественной безопасности в Российской Федерации, цели, задачи, принципы и основные направления деятельности уполномоченных государственных органов, принимающих участие в обеспечении общественной безопасности. Обеспечение общественной безопасности является одним из приоритетных направлений государственной политики в сфере национальной безопасности Российской Федерации. Под общественной безопасностью понимается состояние защищенности человека и гражданина, материальных и духовных ценностей общества от преступных и иных противоправных посягательств, социальных и межнациональных конфликтов, а также от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.³²

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ определяются пути и способы обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.³³

Деятельность предприятия регулируется не только Федеральными законами и нормативными актами. Для обеспечения режима безопасности предприятия издаются свои локальные нормативные акты.

Устав предприятия регламентирует порядок его образования, его компетенцию, основные функции, условия работы и задачи.

Устав – это обязательный внутренний документ предприятия. Является основным документом в деятельности организаций абсолютно любых правовых форм собственности и регулирует их взаимоотношения с иными организациями или физическими лицами, также устанавливает их обязанности и права в рамках на-

³¹ Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. – № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

³² «Концепция общественной безопасности в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 14.11.2013 г. – № Пр – 2685).

³³ Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. – № 1662 – р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

правления деятельности.

Содержание устава должно соответствовать требованиям действующего законодательства. В состав устава должны быть включены:

- наименование и вид предприятия;
- его почтовый адрес;
- цель и направление деятельности;
- порядок образования уставного капитала и распределения прибыли;
- прочие аспекты деятельности.

Положения – нормативные акты, которые имеют сводный кодификационный характер и определяют порядок образования, компетенцию, организацию работы.

Положение оформляют на общем бланке организации, т.е. этот документ должен содержать наименование организации, структурного подразделения, вида документа, а также дату и гриф утверждения.

Текст положения включает следующие разделы:

- общие положения;
- цели и задачи;
- функции;
- права и обязанности;
- руководство;
- взаимоотношения с другими подразделениями (служебные связи).

Виды положений представлены на рисунке 1.4.

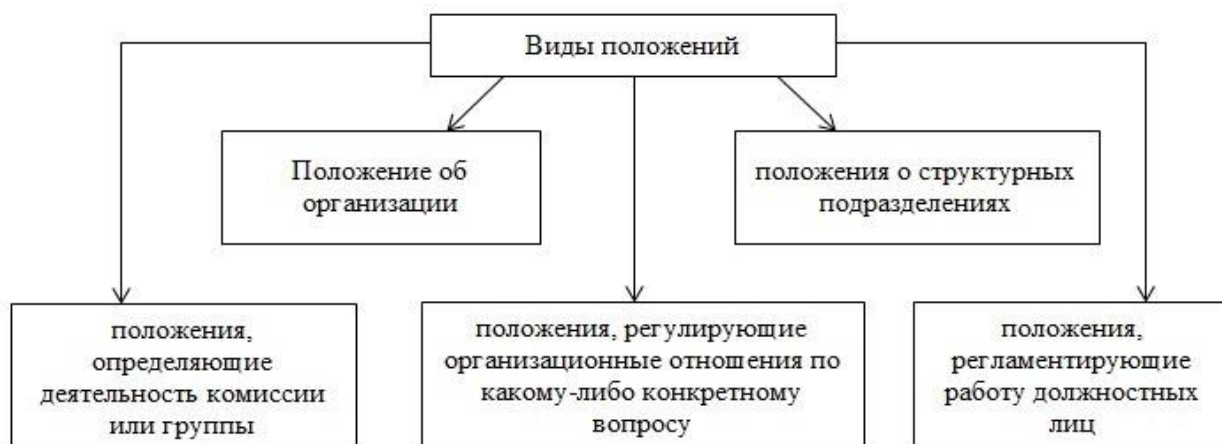


Рисунок 1.4 – Виды положений предприятия

Структура и штатная численность – документ, который закрепляет наименование структурных подразделений предприятия и должностей, а также количество штатных единиц каждой должности.

Текст документа составляется в форме таблицы. Документ визируется главным бухгалтером, подписывается начальником отдела кадров, утверждается руководителем организации, подпись которого заверяется печатью.

Штатное расписание – документ, который закрепляет должностной и численный состав и фонд заработной платы организации в целом.

Текст составляется в виде таблицы, где указывается наименование должностей и структурных подразделений, количество штатных единиц, тарифная ставка или должностной оклад, надбавки и полная оплата в месяц, примечание. Составляет и подписывает документ главный бухгалтер.

Инструкция – это правовой акт, утверждаемый или издаваемый в целях установления правил, регулирующих организационные, научно-технические, технологические финансовые или иные специальные стороны деятельности учреждений, организаций, предприятий (их структурных подразделений и служб), должностных лиц и граждан.

Инструкции издаются также в целях разъяснения и определения порядка применения законодательных актов, распорядительных документов, по заполнению и

ведению форм документов.

Вышеперечисленные документы составляют правовую базу по обеспечению экономической безопасности предприятия. При осуществлении своей деятельности предприятия обязаны соблюдать нормы законодательства, а также издавать внутренние документы, не противоречащие законам уровнем выше. При этом нормативно-правовая база должна постоянно совершенствоваться и обновляться.

1.4 Взаимосвязь инвестиционной и экономической безопасности предприятия

На сегодняшний день эффективное развитие деятельности любого предприятия и высокий уровень его экономической безопасности во многом определяются тем, насколько удачно организовано управление инвестиционной деятельностью и инвестиционными проектами на предприятии.³⁴

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Под инвестициями понимаются долгосрочные вложения капитала с целью получения дохода. По своей сущности инвестиционная деятельность – это выполнение практических действий по вложению инвестиций в целях получения прибыли (или достижения иного полезного эффекта) и обеспечения роста формирования прибыли в перспективном периоде. Особенность инвестиционной деятельности в том, что она затратна и рискованна. Во-первых, инвестиций не бывает без затрат – сначала необходимо вложить средства, и лишь в дальнейшем (если расчеты были верны) произведенные затраты окупятся. Во-вторых, невозможно предугадать все обстоятельства, ожидающие инвестора в будущем, всегда существует вероятность того, что сделанные инвестиции будут частично или полностью утеряны (т.е. существуют инвестиционные риски).

Инвестиционная деятельность осуществляется в виде установления структуры, масштабов, направлений инвестиций и определения источников инвестиций.

³⁴ Вишневецкая, О.В. Антикризисное управление предприятием. / О.В. Вишневецкая. – Ростов на Дону: Феникс, 2016. – 976 с.

Субъектами инвестиционной деятельности являются участники процесса инвестирования, взаимодействующие при выработке и принятии управленческих решений в процессе осуществления инвестиций. Объектами инвестиционной деятельности выступают: программы, системы, комплексы работ, проекты и т.д.

По содержанию инвестиционная деятельность может быть разделена на:

- прямую, т.е. вложения непосредственно в производство товаров, работ, услуг, строительство или реконструкцию объекта;

- ссудную, т.е. в форме предоставления займа, кредита. Основным интересом инвестора в процессе осуществления этого вида инвестиционной деятельности заключается в своевременном получении прибыли (дохода) в виде процентов по договорам займа и кредита;

- портфельную, т.е. в форме приобретения ценных бумаг. Портфельное инвестирование не предполагает участие инвестора в управлении предприятием, а лишь получение дивидендов на вложенный капитал.

Также инвестиционная деятельность может быть подразделена на:

- реальное инвестирование;

- финансовое инвестирование;

- инвестирование имущественных прав и интеллектуальных ценностей.

Реальное инвестирование (инвестирование в материальной форме) – это вложение непосредственно в производство продукции (товаров, работ, услуг), инвестирование в товарно-материальные запасы и другие виды движимого и недвижимого имущества. Это инвестирование связано с участием инвестора в управлении организациями (корпорациями, компаниями, предприятиями или иным учреждением).

Финансовое инвестирование включает в себя вкладывание в объекты инвестиционной деятельности денежных и иных средств, целевые банковские вклады и другие ценные бумаги (портфельное инвестирование), а также предоставление займа, кредита (ссудное инвестирование). Это инвестирование предполагает получение дивидендов.

Исходя из понятия инвестиционной деятельности, специалисты условно выделяют три этапа ее осуществления:

– подготовительный этап: на этом этапе субъект принимает решение о вложении средств, в качестве инвестиций. При этом, когда речь идет об инвестициях в действующее производство, вопрос об их целесообразности обычно не возникает, так как решаются назревшие проблемы. Если же необходимы организация производства и продвижение на рынок нового товара, то на первый план выходят расчеты окупаемости и эффективности. С этой целью проводятся маркетинговые исследования, изучаются инвестиционные возможности;

– инвестиционный этап характеризуется тем, что в этот период осуществляется совокупность практических действий по реализации бизнес-плана, т. е. по исполнению инвестиционного проекта.³⁵

– эксплуатационный этап: в течение этого этапа осуществляется организация производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, создается система сбыта нового товара и т. п. В это время компенсируются инвестиции и затраты на осуществление инвестиционного проекта, формируется доход от его реализации. Именно с этим периодом связана окупаемость проекта.

Жизненный цикл инвестиционного проекта может быть разделен на 3 базовые стадии: прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную.

Начальная (прединвестиционная) стадия обычно подразделяется на прединвестиционные исследования и разработку проектно-сметной документации, планирование проекта и подготовку к строительству. При проведении прединвестиционной стадии, как правило, выделяют следующие три фазы:

- изучение инвестиционных возможностей проекта;
- предпроектные исследования;
- оценка осуществимости инвестиционного проекта.

Инвестиционная (строительная) стадия заключается в:

- проведении торгов и заключении контрактов;

³⁵ Давыдова, Л. А. Экономика и управление предприятием: учебное пособие / Л. А. Давыдова. – М. ИТК «Дашков и Ко», 2015. – 695 с.

- организации закупок и поставок;
- подготовительных работах;
- строительно-монтажных работах;
- завершении строительной фазы проекта.

Эксплуатационная стадия включает в себя: эксплуатацию, ремонт, развитие производства и закрытие проекта.

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта, порождающего этот инвестиционный проект, целям и интересам участников проекта. Для оценки эффективности инвестиционного проекта необходимо рассмотреть порождающий его проект за весь период жизненного цикла – от предпроектной проработки до прекращения.³⁶

Финансовая реализуемость инвестиционного проекта – это обеспечение такой структуры денежных потоков, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для осуществления проекта, порождающего этот инвестиционный проект.³⁷

Проектные материалы – это документ (система документов), содержащих описание и обоснование проекта. Этим термином охватываются как документы, обязательные при проектировании объектов капитального строительства, так и дополнительные материалы, разрабатываемые участниками проекта при экспертизе, подготовке к реализации и в процессе реализации проектов. Проектные материалы должны содержать информацию, необходимую для оценки эффективности инвестиционного проекта. Предполагается, что проектные материалы содержат всю необходимую информацию о технических, технологических и организационных характеристиках проекта.

Организационно-экономический механизм реализации проекта – это форма взаимодействия участников проекта, фиксируемая в проектных материалах (а в отдельных случаях в уставных документах) в целях обеспечения реализуемости

³⁶ Одинцова, А.А. Экономическая и информационная безопасность: справочник / А.А. Одинцова. – Москва.: Изд-во «Экзамен», 2015. – 576 с.

³⁷ Хаммер, М. Реинжиниринг корпораций. Манифест революции в бизнесе. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – Москва: Изд-во Мани, 2014. – 532 с.

проекта и возможности измерения затрат и результатов каждого участника, связанных с реализацией проекта. Отдельные элементы организационно-экономического механизма на стадии реализации проекта могут закрепляться и конкретизироваться в уставных документах и договорах между участниками (рисунок 1.5).

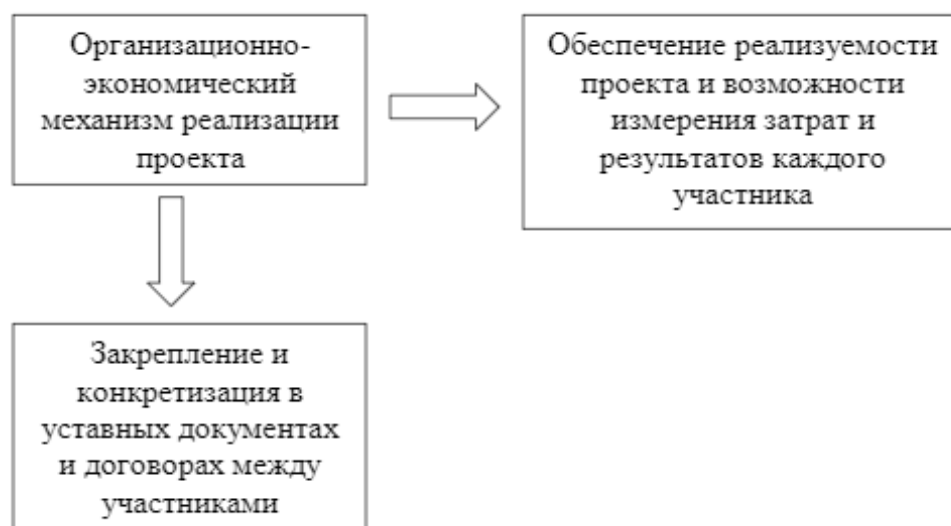


Рисунок 1.5 – Организационно-экономический механизм реализации проекта

Участник проекта – это субъект инвестиционной деятельности по данному проекту. В число участников проекта входят перечисленные в Федеральном законе об инвестиционной деятельности субъекты инвестиционной деятельности, а также общество в целом. Акционер – это инвестор, владеющий акциями предприятия (организации), осуществляющий проект. Кредитор (заимодавец) – это инвестор, предоставляющий заемные средства для реализации проекта. Кредитор может одновременно получать права на определенную долю прибыли или производимой продукции, например, выступая в качестве акционера создаваемого предприятия или фирмы-заемщика. Оценка реализуемости и эффективности проекта рекомендуется производить с учетом факторов неопределенности и риска, проявления инфляции. Одной из важнейших задач финансового управления инве-

стиционным проектом на стадии его подготовки является определение его стоимости или «полной суммы инвестиционных затрат по проекту». Стоимость инвестиционного проекта определяется в составе его финансового плана, который является заключительным разделом его подготовки. В системе Управления проектами этот показатель играет многоаспектную роль (рисунок 1.6).

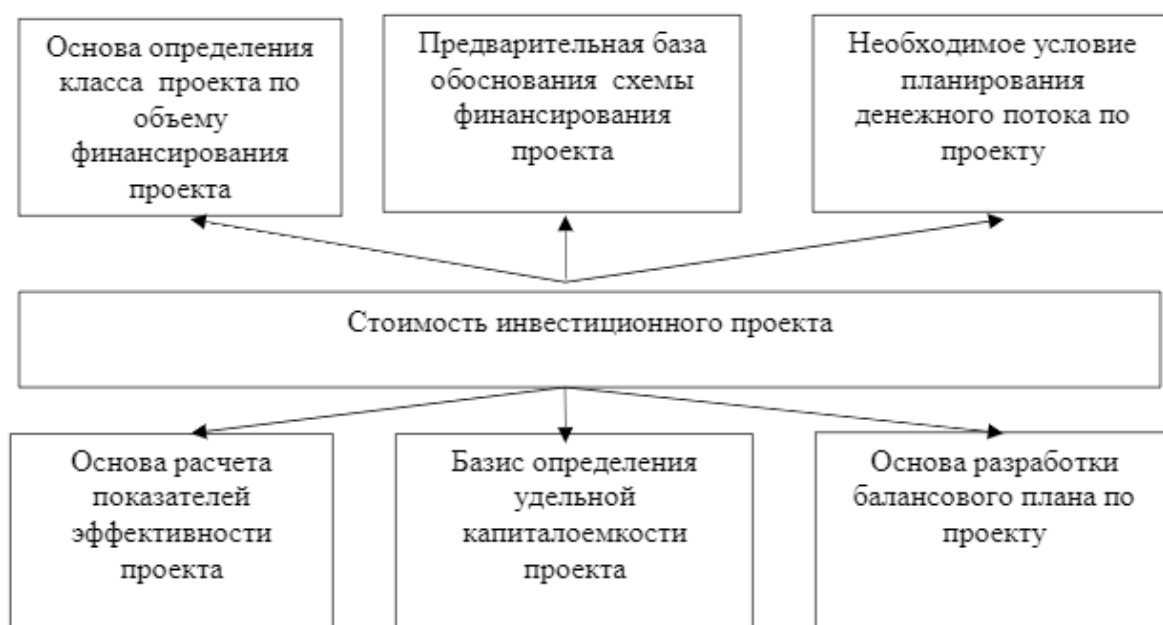


Рисунок 1.6 – Роль показателя стоимости инвестиционного проекта в финансовом управлении

Таким образом, удачно организованная инвестиционная деятельность определяет эффективное развитие деятельности любого предприятия и высокий уровень его экономической безопасности. Решающими факторами организации эффективной инвестиционной деятельности являются: кардинальное улучшение инвестиционного климата, стабильность и предсказуемость условий хозяйствования инвесторов. Непосредственно, инвестиционная и экономическая безопасность взаимосвязаны между собой.

Инвестиционная (инвестиционно-экономическая) безопасность рассматривается в качестве подсистемы экономической безопасности, ориентирующейся на рост экономических результатов, увеличение эффективности производства, по-

вышение качества выпускаемых товаров, услуг и социальных условий.

Обеспечение мер по усилению инвестиционной безопасности может происходить по следующим направлениям:

- обеспечение экономики достаточным количеством инвестиций для поддержания ее устойчивого развития;
- формирование оптимальной отраслевой и территориальной структуры инвестиций;
- максимальное осуществление всех реализуемых инвестиционных проектов на инновационном уровне.

Анализ инвестиционной безопасности очень важен, его проведение включает в себя следующие шаги:

- определение угроз инвестиционной безопасности и составление их классификации;
- составление объектов мониторинга инвестиционной безопасности;
- формирование совокупности показателей, необходимых для диагностики инвестиционной безопасности;
- формирование индикативных показателей и блоков диагностики инвестиционной безопасности;
- проведение индикативного анализа по каждому индикативному блоку инвестиционной безопасности;
- проведение индикативного анализа по ситуации инвестиционной безопасности в целом;
- обобщение и анализ результатов состояния инвестиционной безопасности.

Отметим, что оценка уровня инвестиционной безопасности – это сложная процедура, которая не может быть определена на долгосрочный период. Прежде всего, это связано с отсутствием общепринятых критериев, на основе которых можно было бы оценить факторы риска и параметры стабильности, так как их динамика трудно поддается количественному прогнозированию. Тем не менее, при планировании инвестиционного процесса их нельзя не учитывать. Выделяют два

уровня факторов: макро и микроэкономические. Каждый из них имеет в свою очередь ряд системообразующих и индивидуальных элементов, универсальных для любого инвестиционного проекта и присущих только данному проекту соответственно.³⁸

Подчеркнем, что с целью стимулирования инвестиционного процесса, многие промышленные предприятия разрабатывают систему обеспечения инвестиционной безопасности. К примеру, существует возможный вариант системы мероприятий, направленный на обеспечение инвестиционной безопасности промышленного предприятия, учитывающий факторы и их пороговые значения (рисунок 1.7).



Рисунок 1.7 – Пример системы обеспечения инвестиционной безопасности

Информационно-аналитическое обеспечение процедуры инвестиционного проектирования включает:

– анализ и прогноз социально-политической и общей экономической ситуации, и перспектив ее развития;

³⁸ Балясный, М. Я. Экономическая безопасность бизнеса в современной России: учебное пособие / М.Я. Балясный. – Оренбург: Академия проблем безопасности, обороны и правопорядка, – 2016. – 260с.

- исследование рынков продукции, сырья и материалов и прогнозирование их динамики;

- анализ основных параметров инвестиционного проекта на соответствие реальным характеристикам отрасли и компании.

Оценка способности реализовать проект:

- анализ и прогнозирование финансового состояния;

- управление финансовыми потоками.

Преинвестиционная подготовка:

- создание инфраструктуры и логистики контроля за финансовыми потоками, обеспечение безопасности финансовых и материальных потоков;

- оценка надежности партнеров и построение системы противодействия влиянию криминальных структур.

Управление реализацией инвестиционного проекта:

- контроль и управление реализацией проекта на всех этапах для оперативного реагирования на внештатные ситуации в случае нарушений планового развития проекта;

- разработка предложений по адекватному реагированию на изменение внешней для инвестиционного проекта экономической и общественно-политической обстановки и своевременному внесению изменений в проект, вплоть до его полной реорганизации.

Таким образом, инвестиционная безопасность является составляющим звеном экономической безопасности. От эффективности ее обеспечения зависит безопасность предприятия в целом. Инвестиционная безопасность – это возможность обойтись без существенного социально-экономического ущерба при реализации инвестиционного проекта. Инвестиционная безопасность обеспечивается проведением комплекса политических, организационно-технических и других мероприятий, направленных на снижение инвестиционных рисков. Со стороны государства обеспечение инвестиционной безопасности включает:

- гарантии прав патентов, лицензий и контрактов;

– улучшение предпринимательского климата, отражающего политическую стабильность, отношение общества и государства к иностранным инвестициям, стабильность законодательства, регулирующего права собственности;

– снижение криминогенности;

– снижение финансовых рисков, конвертируемость и стабильность национальной валюты;

– фиксирование ограничительных мер по отношению к движению иностранных капиталов и товаров.

Инвестиционная безопасность зависит и от таких факторов, как масштабы экономики и емкость рынка, уровень инфляции, ставки налогообложения, потребность в иностранных инвестициях и валюте.

Выводы по разделу один

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционная и экономическая безопасности находятся в тесной взаимосвязи. От эффективной и безопасной организации инвестиционной деятельности зависит экономическая безопасность предприятия в целом, его возможности предотвращения угроз, избегания рисков и способность достижения поставленных целей в условиях конкуренции и риска.

2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1 Общая характеристика ООО «ЗКС»

Общество с ограниченной ответственностью «ЗКС» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Полное фирменное наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Завод Керамический Снежинск».

Сокращенное фирменное наименование предприятия: ООО «ЗКС».

Место нахождения предприятия: 456770, Россия, Челябинская область, г. Снежинск, ул. Широкая, д. 78.

Главная цель деятельности предприятия – это получение максимально возможной прибыли от деятельности.

Основным видом деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Завод Керамический Снежинск» (ООО «ЗКС») является: производство керамических плит и плиток.

Дополнительными видами деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Завод Керамический Снежинск» (ООО «ЗКС») являются:

- строительство жилых и нежилых зданий;
- перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами;
- исследование конъюнктуры рынка.

Общество с ограниченной ответственностью не имеет вышестоящей организации. Высшим органом управления организацией является общее собрание учредителей.

Генеральный директор: Белошицкий Евгений Алексеевич.

Общая численность работников: 540 человек.

Устав предприятия ООО «ЗКС» утвержден общим собранием учредителей 15 августа 2001 года. Общество создано для насыщения рынка высококачественной продукцией и создания новых рабочих мест. Уставный капитал общества определяется в сумме 152,6 миллионов рублей.

ООО «ЗКС» является одним из крупных производственных предприятий в городе. Строительство завода началось в 2002 году. В апреле 2005 года была введена в эксплуатацию первая технологическая линия по выпуску керамического гранита мощностью 2 млн. кв. м. плитки в год.

С 2005 по 2010 год завод «ЗКС» принимал заказы и производил керамический гранит под несколькими торговыми марками, в том числе «Керабуд» и «AZORI». С 2010 года и по сегодняшний день предприятие выпускает продукцию под собственной торговой маркой «Уральский гранит».

Предприятие ООО «ЗКС» производит облицовочную плитку для полов и фасадов размером 300×300, 300×600 и 600×600 мм.

На сегодняшний день ассортимент компании представляет собой несколько коллекций керамического гранита, как правило, он используется для устройства навесных вентилируемых фасадов, облицовки наружной части зданий или облицовочного материала при устройстве напольных покрытий. Это объясняется высокими эксплуатационными характеристиками керамического гранита.

Как строительный материал, керамогранит обладает целым рядом бесспорных достоинств, которые выгодно отличают его от конкурентов.

Во-первых, керамический гранит – экологически чистый материал.

Во-вторых, керамогранит обладает отличными характеристиками и свойствами, в числе которых устойчивость керамического гранита к внешним воздействиям различного рода, и отсутствие вредных испарений плитки керамогранита даже при сильном нагревании.

В-третьих, большое поле деятельности предоставляет богатая цветовая палитра плитки. Номенклатура выпускаемой продукции, представлена в приложении А.

Стратегическими целями развития предприятия являются: обеспечение строительной отрасли высококачественными, безопасными отделочными материалами и завоевание устойчивого положения на рынках сбыта.

На заводе установлено технологическое оборудование ведущих итальянских и мировых производителей, действуют лаборатории, обеспечивающие контроль качества на всех этапах производства – от входного контроля сырья и материалов, до готовых изделий непосредственно в процессе их изготовления по всей совокупности параметров. Оперативность контроля достигается благодаря наличию мини-лабораторий, расположенных на основных участках производства.

Современное автоматизированное производство, основанное на применении новых прогрессивных технологий, позволяет создавать профессиональный экологичный керамогранит высочайшего класса с отличными эксплуатационными характеристиками.

Продукция завода пользуется стабильно высоким спросом и поставляется во все регионы России через собственную дилерскую сеть. Осуществляются экспортные поставки в Казахстан, Белоруссию, Киргизию, Узбекистан, Грузию, Азербайджан, а также страны Евросоюза.

Керамический гранит производится по технологии однократного обжига из высококачественных природных сырьевых материалов огнеупорных украинских глин, каолина, полевого шпата, кварцевого песка и испанских объемных красителей. Основное требование, предъявляемое к сырью – минимальное содержание красящих оксидов, оксидов железа и титана. Все сырьевые материалы подвергаются входному контролю.

Лаборатории оснащены современным компьютеризированным оборудованием, позволяющим оперативно производить сложные анализы с высокой точностью, только после заключительного положения отдела технического контроля о качестве сырья, оно поступает в производство.

Весь процесс производства керамогранита от дозировки сырьевых материалов до упаковки готовой продукции, осуществляется на высокопроизводительном

итальянском оборудовании «Sasmi», управляемым и контролируемым компьютерными системами:

- дозированные, согласно рецепту, сырьевые материалы подвергаются мокрому помолу, который осуществляется в шаровых мельницах непрерывного, либо периодического действия, цель данного процесса повышение реакционной способности массы при обжиге и качественное перемешивание сырьевых материалов;

- базовый шликер перекачивают в емкости запаса;

- превращение шликера в пресс-порошок осуществляется в башенной распылительной сушилке «атомизаторе». Шликер, распыленный под высоким давлением в башне атомизатора до капельного состояния, при контакте с теплоносителем отдает влагу, и превращается в сыпучий порошок заданного гранулометрического состояния;

- для производства керамического гранита СОЛЬ и ПЕРЕЦ кроме базового неокрашенного шликера, готовятся и цветные;

- процесс дозировки контролируется компьютерной системой;

- высушенные базовые и цветные порошки проходят лабораторный контроль и поступают в емкости запаса;

- получение заданного базового и цветных пресс-порошков, осуществляется непосредственно перед их подачей в бункер пресса;

- прессование плитки осуществляется в гидравлических прессах;

- механическую прочность достаточную для транспортировки, плитка приобретает, благодаря высокому удельному прессованию, порядка 400 кг на кв.см. Роль связки выполняет влага, содержащаяся в исходном пресс порошке;

- отпрессованная плитка направляется в вертикальную сушилку, в процессе интенсивной сушки, влажность плитки снижается с 5,5% до 0,5%;

- путем дискового или безвоздушного напыления на лицевую поверхность плитки, наносится тонкий слой износостойчивой глазури «КРИСТАЛИНЫ» ко-

торая, оплавившись при обжиге, придаст плитке значительное преимущество перед натуральным камнем, защитит от образования пятен в процессе эксплуатации;

- обжиг керамического гранита осуществляется в роликовой печи в течение 50 минут, максимальная температура обжига – 1210°C. Транспортировка плитки через печи, осуществляется посредством керамических роликов, компьютеризированная система с высокой точностью выдерживает заданный режим термообработки;

- вся обожженная плитка, подвергается тесту на наличие трещин и поступает на сортировку, причем человек принимает участие, только в классификации качества лицевой поверхности, по всем геометрическим показателям, сортировку плитки, осуществляет электроника;

- система сортировки позволяет разделять плитку по калибрам таким образом, что линейные размеры плитки, уложенные на один поддон, не отличаются более чем на 1 мм;

- отсортированная плитка упаковывается, принтером наносится информация, позволяющая идентифицировать продукцию, после ящики укладываются на поддон. Весь процесс сортировки и упаковки осуществляется в автоматическом режиме;

- выпущенная продукция подвергается контролю на соответствие требований нормативной документации, и только после этого поступает на склад для отгрузки потребителям.

Соответствие европейской технологии производства керамогранита и европейским стандартам качества является отличительно чертой продукции ООО «ЗКС».

2.2 Анализ рынка керамического гранита в России

В ходе исследования выяснилось, что в настоящее время российский рынок керамической плитки и керамогранита находится в стагнации. Основное влияние на рынок оказывает развитие строительной отрасли.

Снижение потребительской активности в стране в 2019 году коснулось и рынка керамических материалов.

В 2019 году объем рынка керамической плитки и керамогранита составил 228,5 млн. кв. метров в натуральном выражении и 70,2 млрд. руб. в стоимостном выражении, что на 9,5 млн. кв. м. меньше чем в 2018 году.

Произошли также изменения в структуре рынка по ценовым сегментам: вырос процент потребления материала эконом и средне-низкого ценового сегмента, и уменьшился процент потребления высокого и премиального сегмента.

Основной объем рынка составляет отечественная продукция, доля которой в 2019 г. составила 80,1%.

В 2019 году производство продукции составило 182,9 млн. кв. метров и снизилось на 1,8%. Импорт продукции составил 45,6 млн. кв. метров и снизился на 3,1%. Среди стран-импортеров первое место занимает Беларусь – 40,6% от общего объема импорта. За ней следует Испания – 14,1%. Далее: Китай (12,8%), Украина (11,8%), Италия (6,9%), Польша (5,4%), Германия (2,4%) и Индия (2%), что наглядно представлено на рисунке 2.1.

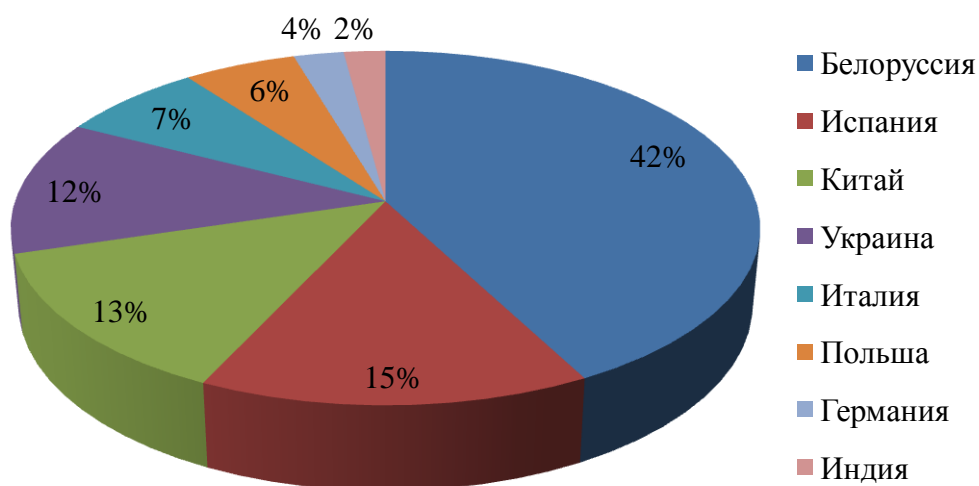


Рисунок 2.1 – Структура импорта керамической плитки и керамогранита в Россию в 2019 году, %

Необходимо отметить изменения в структуре стран-импортеров: уменьшение поставок из Украины и быстрый рост импорта индийской керамики. За 2 года объем импорта украинской плитки уменьшился в два раза: с 10,7 млн. кв. м. в 2017 году до 5,4 млн. кв. м. в 2019 году. В 2017 году Индия впервые «зашла» на российский рынок. Таким образом, импорт индийской плитки с нуля вырос до 0,9 млн.кв. м. в 2019 году.

Экспорт продукции составил 28,4 млн. кв. метров и вырос на 17,5%. В 2019 году российский рынок рос в основном за счет экспорта.

Экспорт российской продукции направляется в основном в страны СНГ, а также Германию, за счет размещения производств немецких компаний в России (в первую очередь Villeroy & Boch, который выпускает свою продукцию на Серпуховском заводе Vitra). Главным экспортером является Казахстан – 51,3% от общего российского экспорта. Данные представлены на рисунке 2.2.

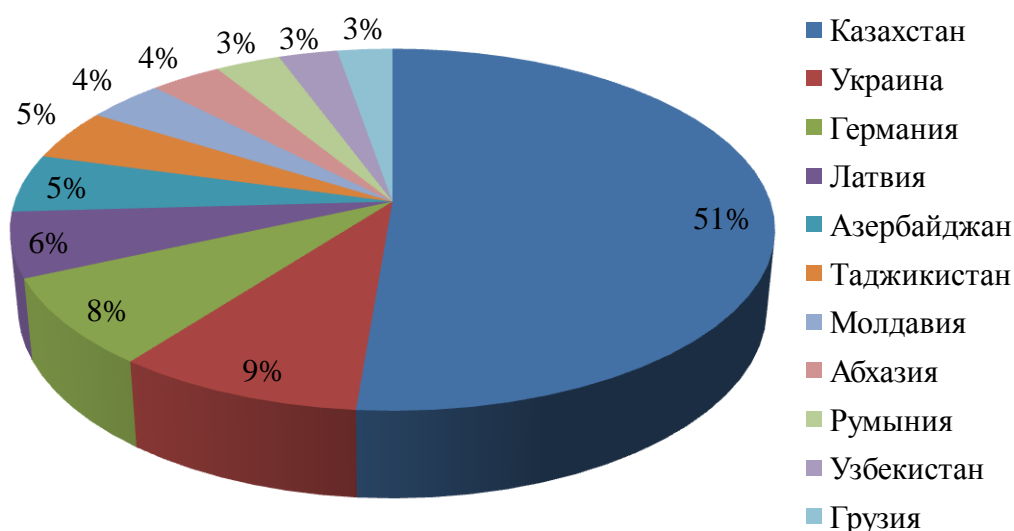


Рисунок 2.2 – Структура экспорта керамической плитки и керамогранита из России в 2019 году, %

Средняя цена производителей составила 239,5 руб. за кв. метр и снизилась за год на 4,4%.

Рынок керамической плитки и керамогранита является консолидированным, более 53% рынка принадлежит 7 крупным участникам, среди которых и наше предприятие ООО «ЗКС».

Дополнительным драйвером роста рынка керамической плитки и керамогранита может стать выход из стагнации строительной отрасли. Этому могут способствовать:

- программы обновления жилого фонда в регионах (аналогичные программе реновации в Москве);
- снижение ипотечных ставок;
- реализация крупных инфраструктурных проектов;
- появление новых вариантов использования керамической плитки в строительстве и ремонте;
- рост экономики в целом и восстановление покупательной способности населения;
- замедление темпов инфляции.

Замедлить рост рынка может ухудшение экономической ситуации в стране, которое может быть связано как с внешнеполитическими рисками, так и с изменением внутреннего инвестиционного климата, например, из-за принятия новых законодательных актов, затрудняющих развитие строительной отрасли. В целом аналитики оценивают перспективы рынка керамической плитки и керамогранита как благоприятные.

В связи с вышесказанным, внимание производителей направлено на сегменты средний и эконом. На этом фоне усиление индийского импорта понятно и продиктовано экономической ситуацией в стране. Тем не менее, отечественные производители опасаются снижения цен на материал в форматах 600×600 мм и 1200×600 мм, в виду демпинга со стороны индийских производителей.

2.3 Анализ основных конкурентов ООО «ЗКС»

Проведем анализ конкурентов предприятия ООО «ЗКС» на рынке производства керамического гранита по следующим критериям: рентабельность продаж, выручка, выработка, численность работников предприятий, рентабельность деятельности предприятия, объем производства, темп роста выручки, а также ликвидность.

Среди основных конкурентов предприятия ООО «ЗКС» выделили следующие организации: ОАО «Волгоградский Керамический Завод», ПАО «Завод Керамических Изделий», ООО «Ласселсбергер», ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий». Данные организации были выбраны по принципу принадлежности к одной отрасли:

- все предприятия из сферы производства строительных материалов;
- предприятия расположены на территории Российской Федерации;
- предприятия близки по величине активов и выручки.

В таблице 2.1 представлены исходные данные для построения карты стратегических групп конкурентов предприятий по производству керамического гранита по активам и выручке за 2019 год.

Таблица 2.1 – Исходные данные для построения карты стратегических групп конкурентов предприятий по производству керамического гранита по активам и выручке, 2019 г.

| Наименование компании | Активы за год, тыс. руб. | Выручка за год, тыс. руб. | Доля на рынке по выручке, % |
|---|--------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| ООО «ЗКС» | 2 204 379 | 2 922 415 | 4,44 |
| ОАО «Волгоградский Керамический Завод» | 4 374 190 | 3 666 043 | 5,57 |
| ПАО «Завод Керамических Изделий» | 4 575 814 | 3 575 854 | 5,44 |
| ООО «Ласселсбергер» | 3 022 292 | 2 622 105 | 3,99 |
| ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» | 2 833 415 | 2 408 664 | 3,66 |
| Сумма выручки в отрасли, тыс. руб. | – | 65 789 396 | – |

На рисунке 2.3 представлена карта стратегических групп конкурентов предприятий по активам и выручке за 2019 год.

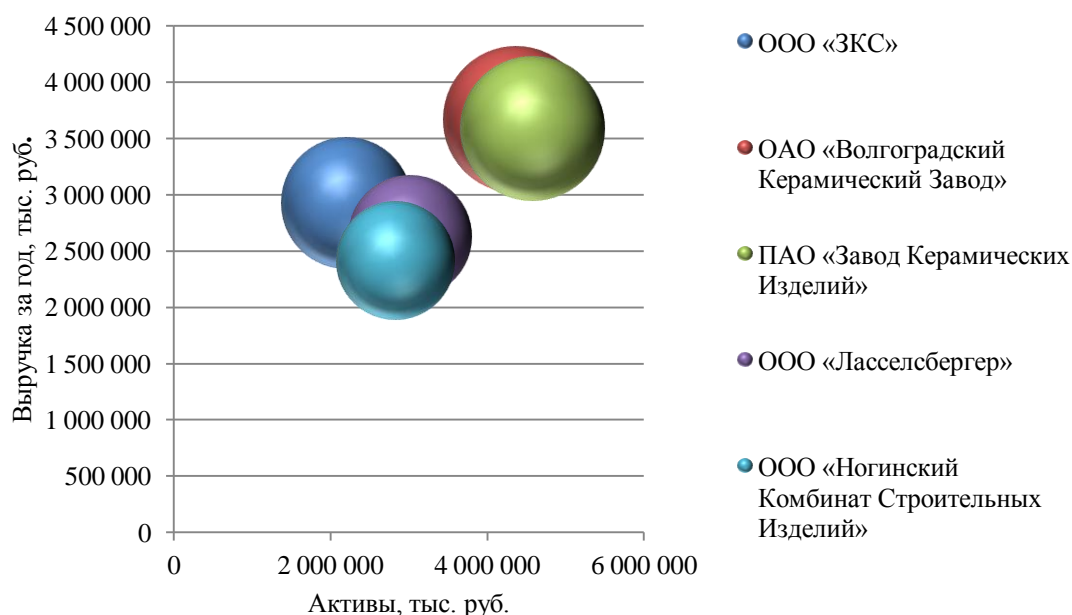


Рисунок 2.3 – Карта стратегических групп конкурентов по активам и выручке за 2019 год, тыс. руб.

Рассмотрим выручку предприятий, темп роста выручки за 2019 год, представленные в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Выручка, темп роста выручки предприятий, 2019 г.

| Наименование компании | Выручка за год, тыс. руб. | Темп роста выручки, % |
|---|---------------------------|-----------------------|
| ООО «ЗКС» | 2 922 415 | 1,03 |
| ОАО «Волгоградский Керамический Завод» | 3 666 043 | 1,27 |
| ПАО «Завод Керамических Изделий» | 3 575 854 | 1,09 |
| ООО «Ласселсбергер» | 2 622 105 | 0,91 |
| ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» | 2 408 664 | 1,02 |
| Среднее значение, тыс. руб. | 3 039 016 | 1,06 |

Ниже приведены рисунки, на которых наглядно представлены данные таблицы 2.2.

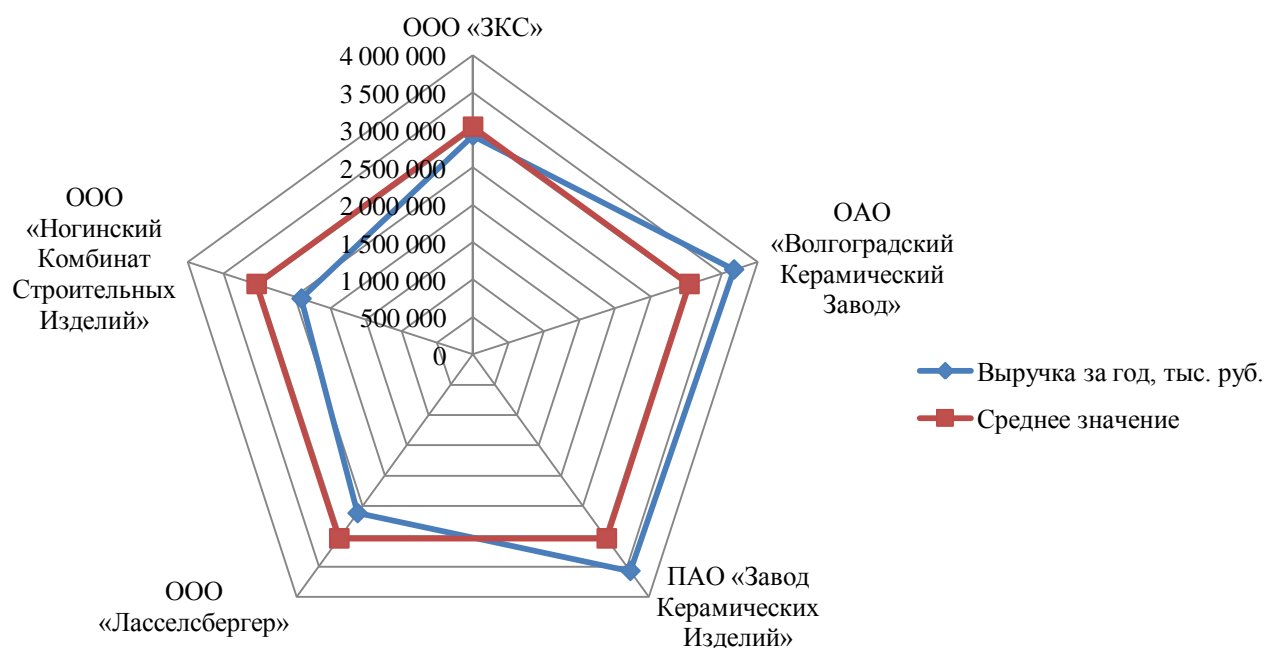


Рисунок 2.4 – Радиальная диаграмма выручки за год, тыс. руб.

Таким образом, был проанализирован показатель выручки за 2019 год по пяти конкурирующим предприятиям, в том числе и наше предприятие. В ходе исследо-

вания было выявлено, что наибольшая выручка у предприятия – конкурента ОАО «Волгоградский Керамический Завод». Выручка составила 3 666 043 тыс. рублей.

На втором месте с выручкой в 3 575 854 тыс. рублей также расположилось конкурирующее предприятие под названием ПАО «Завод Керамических Изделий». Наше предприятие ООО «ЗКС» занимает третье место с выручкой в 2 922 415 тыс. рублей. Средняя выручка по всем пяти предприятиям составила 3 039 016 тыс. рублей.

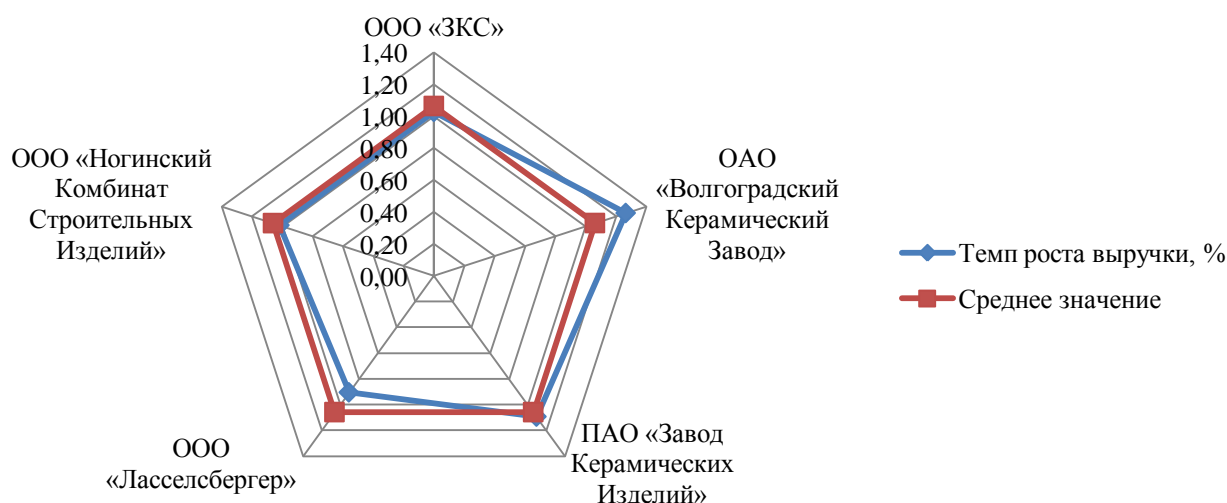


Рисунок 2.5 – Радикальная диаграмма темпа роста выручки предприятий, %

Таким образом, проанализировав данные по пяти предприятиям в таблице и диаграмме можно сделать следующий вывод: наибольший показатель темпа роста выручки встречается у двух конкурирующих предприятий: ОАО «Волгоградский Керамический Завод» и ПАО «Завод Керамических Изделий». Показатели составляют 1,27% и 1,09% соответственно. Далее расположились предприятия ООО «ЗКС» и ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» с показателями 1,03% и 1,02% соответственно. Средний показатель темпа роста выручки по всем предприятиям составил 1,06%.

Рассмотрим численность и выработку рабочих за 2019 год, представленную в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Численность рабочих и выработка, 2019 г.

| Наименование компании | Численность рабочих | Выработка |
|---|---------------------|-----------|
| ООО «ЗКС» | 540 | 5411,88 |
| ОАО «Волгоградский Керамический Завод» | 1204 | 3044,89 |
| ПАО «Завод Керамических Изделий» | 1007 | 3551,00 |
| ООО «Ласселсбергер» | 482 | 5440,05 |
| ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» | 498 | 4836,67 |
| Среднее значение | 746,2 | 4456,90 |

На рисунке 2.6 наглядно представлены данные таблицы 2.3.

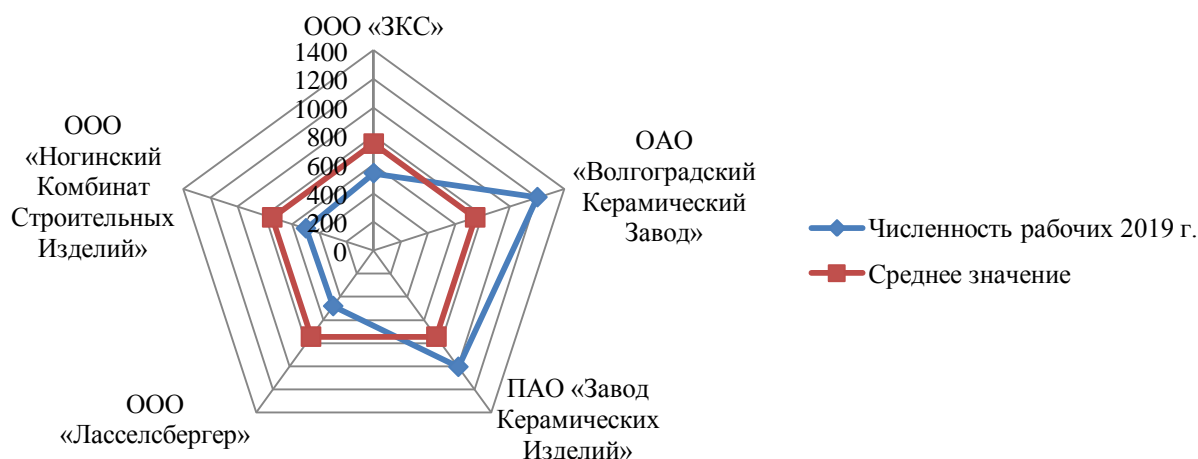


Рисунок 2.6 – Радиальная диаграмма численности рабочих за 2019 г.

Таким образом, проанализировав данные по пяти предприятиям в таблице и диаграмме можно сделать следующий вывод: наибольшее количество рабочих у двух конкурирующих предприятий: ОАО «Волгоградский Керамический Завод» и ПАО «Завод Керамических Изделий» с численностью 1204 и 1007 рабочих соответственно.

Рассмотрим рентабельность деятельности предприятия, рентабельность продаж, коэффициент текущей ликвидности, за 2019 год, представленные в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – 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. |
|---|---|-------------------------------------|--|
| ООО «ЗКС» | 18,0 | 26,0 | 1,5 |
| ОАО «Волгоградский Керамический Завод» | 3,5 | 12,2 | 4,3 |
| ПАО «Завод Керамических Изделий» | 0,7 | 14,4 | 1,1 |
| ООО «Ласселсбергер» | 12,4 | 17,7 | 3,6 |
| ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» | 0,6 | 1,2 | 3,2 |
| Среднее значение | 7,0 | 14,3 | 2,74 |

На рисунке 2.7 наглядно представлены данные таблицы 2.4.

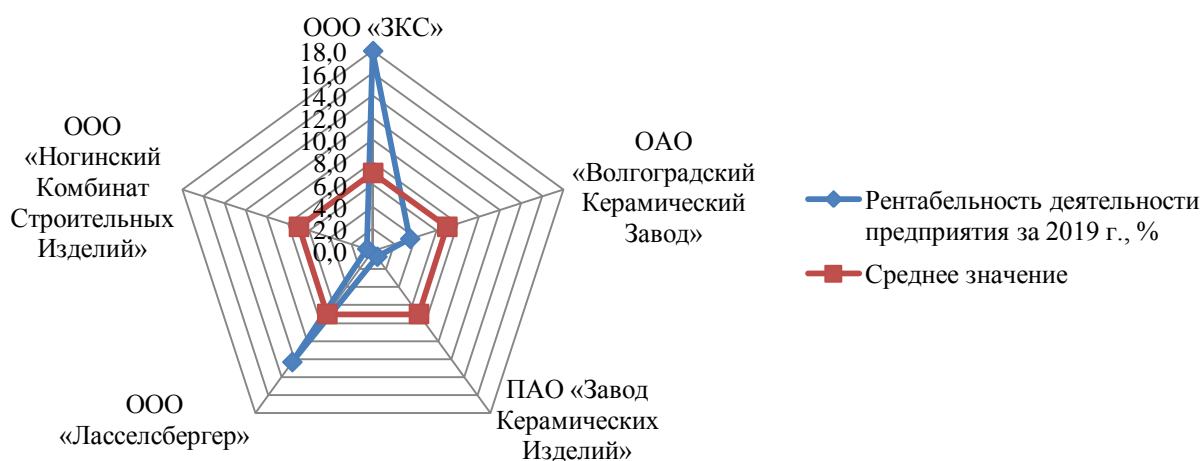


Рисунок 2.7 – Радиальная диаграмма рентабельности деятельности предприятий за 2019 год, %

Рентабельность деятельности предприятия – это показатель, характеризующий степень выгодности, доходности или прибыльности деятельности организации.

Он соотносит прибыль с затратами или ресурсами. Показатель рентабельности позволяет оценить, какую прибыль приносить 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 и диаграмме можно сказать, что самый высокий показатель был замечен на предприятиях: ООО «ЗКС» и ООО «Ласселсбергер». Далее расположилось предприятие ОАО «Волгоградский Керамический Завод» с показателем рентабельности 3,5%. Средний показатель рентабельности по пяти организациям составил 7,0%.

На рисунке 2.8 представлена радиальная диаграмма рентабельности продаж за 2019 год.

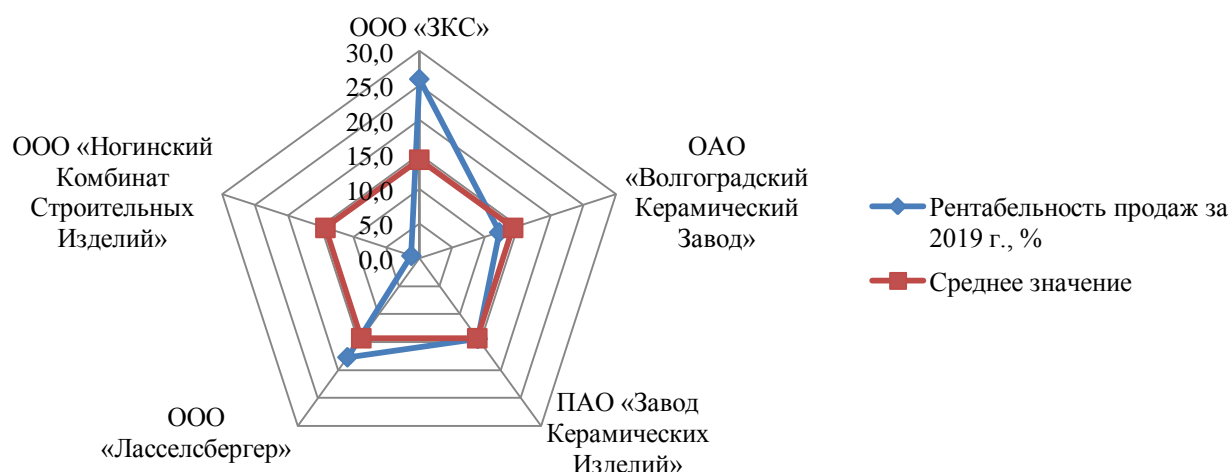


Рисунок 2.8 – Радиальная диаграмма рентабельности продаж 2019 год, %

Для каждого вида деятельности удовлетворительным считается свое значение коэффициента. 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 ООО «ЗКС» и составил 26%. Это говорит о том, что предприятие высокорентабельно. Средний показатель по всем предприятиям составляет 14,3%.

На рисунке 2.9 представлена радиальная диаграмма текущей ликвидности за 2019 год.

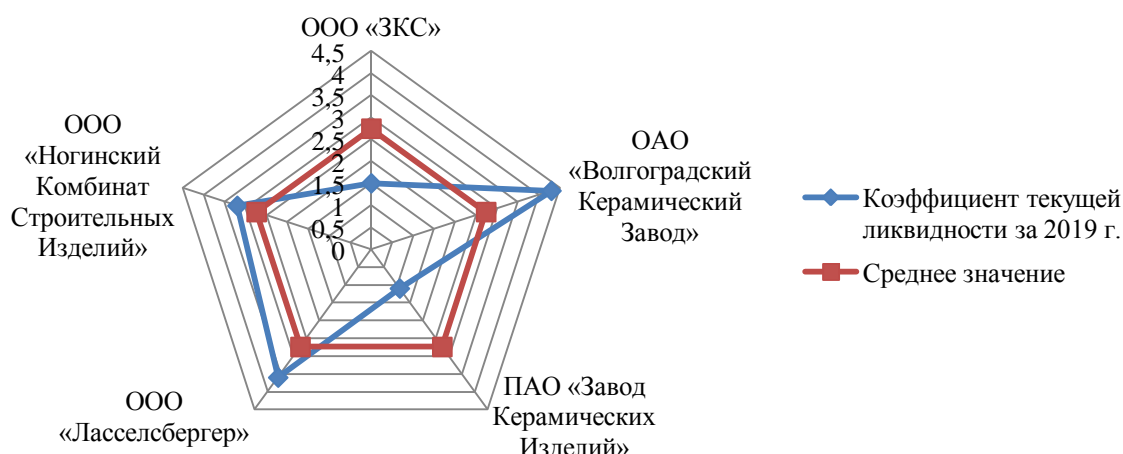


Рисунок 2.9 – Радиальная диаграмма коэффициента текущей ликвидности 2019 г.

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 в таблице и диаграмме по всем пяти предприятиям, можно сделать следующий вывод: все рассматриваемые предпри-

ятия, кроме ПАО «Завод Керамических Изделий» в состоянии вовремя оплачивать все счета.

В таблице 2.5 представлены исходные данные для построения карты стратегических групп конкурентов предприятий по объему производства и активам за 2019 год.

Таблица 2.5 – Исходные данные для построения карты стратегических групп конкурентов предприятий по объему производства и активам, 2019 г.

| Наименование компании | Объем производства, м.кв./год | Доля на рынке по объему производства, % | Активы, тыс. руб. |
|---|-------------------------------|---|-------------------|
| ООО «ЗКС» | 11 000 000 | 6,01 | 2 204 379 |
| ОАО «Волгоградский Керамический Завод» | 14 500 000 | 7,93 | 4 374 190 |
| ПАО «Завод Керамических Изделий» | 10 500 000 | 5,74 | 4 575 814 |
| ООО «Ласселсбергер» | 9 000 000 | 4,92 | 3 022 292 |
| ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» | 8 000 000 | 4,37 | 2 833 415 |
| Сумма объема производства в отрасли, м.кв./год. | 182 900 000 | – | – |

На рисунке 2.10 представлена карта стратегических групп конкурентов предприятий по объему производства и активам за 2019 год.

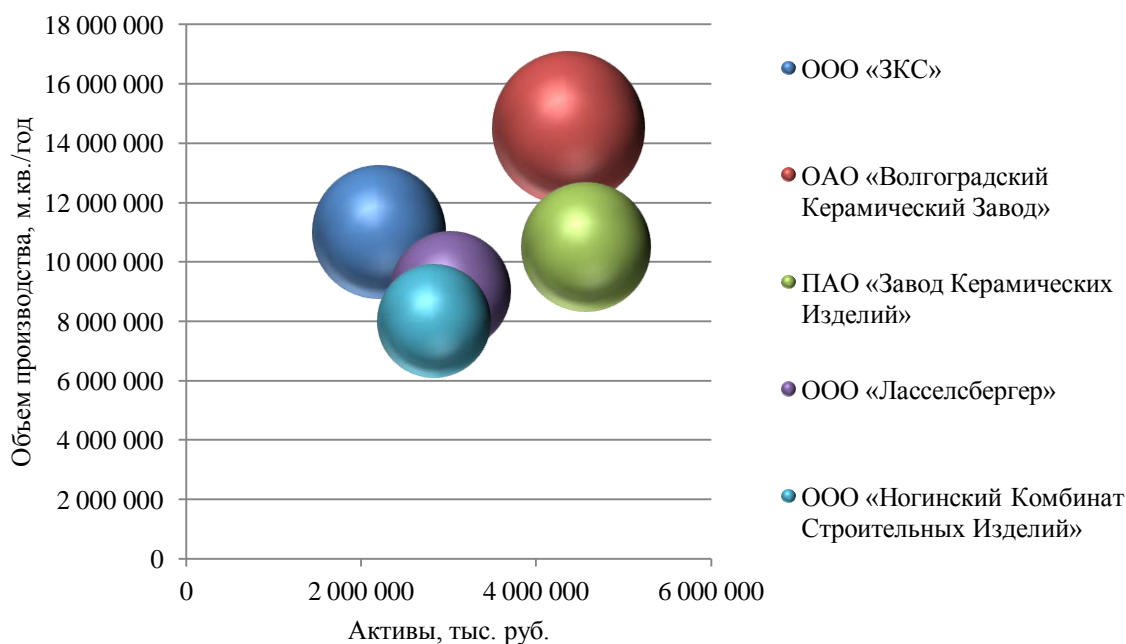


Рисунок 2.8 – Карта стратегических групп конкурентов за 2019 год

Таким образом, был проанализирован показатель объема производства за 2019 год по пяти конкурирующим фирмам, в том числе и исследуемого предприятия. В ходе исследования было выявлено, что наибольший объем производства у предприятия – конкурента ОАО «Волгоградский Керамический Завод». Объем производства составил 14 500 000 метров квадратных и составляет 7,93% от всего объема производства в отрасли.

На втором месте с объемом производства в 11 000 000 метров квадратных расположилось наше предприятие ООО «ЗКС» и составляет 6,01% от всего объема производства в отрасли.

Подводя итог проведенному выше анализу конкурентов предприятия ООО «ЗКС» на рынке производства керамического гранита по следующим критериям: рентабельность продаж, выручка, выработка, численность работников предприятий, рентабельность предприятия, объем производства, темп роста выручки, а также ликвидность, можно сделать следующие выводы:

– по критерию «Рентабельность продаж за 2019 год» высокорентабельным оказалось наше предприятие ООО «ЗКС»;

- согласно критерию «Выручка за 2019 год» было выявлено, что наибольшая выручка у предприятия – конкурента ОАО «Волгоградский Керамический Завод»;
- по критерию «Выработка за 2019 год» видно, что наибольшее значение выявлено у конкурирующего предприятия ООО «Ласселсбергер»;
- согласно критерию «Численность рабочих за 2019 год» самый большой штат сотрудников имеет предприятие ОАО «Волгоградский Керамический Завод»;
- согласно критерию «Рентабельность деятельности за 2019 год» можно сказать, что самый высокий показатель был замечен на предприятиях ООО «ЗКС» и ООО «Ласселсбергер», далее расположились ОАО «Волгоградский Керамический Завод» с показателем рентабельности 3,5%, а также ПАО «Завод Керамических Изделий» с показателем 0,7%;
- по критерию «Темп роста выручки за 2019 год» наибольший показатель темпа роста выручки встречается у двух конкурирующих предприятий: ОАО «Волгоградский Керамический Завод» и ПАО «Завод Керамических Изделий». Показатели составляют 1,27 и 1,09% соответственно. Далее расположились предприятия ООО «ЗКС» и ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий» с показателями 1,03 и 1,02% соответственно;
- согласно критерию «Объем производства за 2019 год» наибольший показатель был замечен у предприятия под названием ОАО «Волгоградский Керамический Завод». Наше предприятие ООО «ЗКС» оказалось на втором месте с показателем 11 000 000 метров квадратных.

Рассматриваемое нами предприятие среди своих конкурентов занимает первое место в некоторых показателях, а именно: рентабельность деятельности и рентабельность продаж, что говорит нам о том, что предприятие высокорентабельное. В остальных предложенных нами позициях среди своих конкурентов, оно показало хорошие результаты. 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: виды деятельности предприятия, цель деятельности предприятия, полное наименование организации, уставный капитал предприятия, нормативные документы, регулирующие деятельность ООО «ЗКС».

Предприятие ООО «ЗКС» является крупным предприятием, которое находится на рынке уже много лет. На предприятии работает 540 человек. Основным видом деятельности предприятия является производство керамических плит и плиток.

Далее был проведен анализ рынка керамического гранита в России, его объем, а также импорт и экспорт керамического гранита. Также был проведен анализ основных конкурентов ООО «ЗКС». Среди основных конкурентов предприятия ООО «ЗКС» выделили следующие организации: ОАО «Волгоградский Керамический Завод», ПАО «Завод Керамических Изделий», ООО «Ласселсбергер», ООО «Ногинский Комбинат Строительных Изделий». Данные организации были выбраны по принципу принадлежности к одной отрасли:

- все предприятия из сферы производства строительных материалов;
- предприятия расположены на территории Российской Федерации;
- предприятия близки по величине активов и выручки.

В анализе основных конкурентов было выявлено, что исследуемое нами предприятие занимает первое место по рентабельности деятельности и рентабельности продаж, что говорит об эффективности предприятия в целом. В остальных предложенных нами позициях среди своих конкурентов, оно показало хорошие результаты. Это говорит о том, что организация нормально функционирует и работа всех ее сфер достаточно отлажена.

3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗКС»

3.1 Экспресс-анализ деятельности организации ООО «ЗКС»

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

Таблица 3.1 – Экспресс-анализ деятельности для ООО «ЗКС»

| Показатели/год | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 2 280 335 | 2 531 144 | 2 671 282 | 2 850 190 | 2 922 415 |
| Издержки, тыс. руб. | 1 611 464 | 1 829 005 | 1 917 081 | 2 096 970 | 2 163 561 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 1 289 943 | 1 467 625 | 1 504 818 | 1 631 558 | 1 673 414 |
| Управленческие расходы, тыс. руб. | 78 872 | 82 189 | 88 169 | 99 811 | 100 618 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 242 649 | 279 191 | 324 094 | 365 601 | 389 529 |
| Прибыль (убыток от продаж), тыс. руб. | 668 871 | 702 139 | 754 201 | 753 220 | 758 854 |
| Рентабельность продаж (R _{pr}), % | 29,33% | 27,74% | 28,23% | 26,43% | 25,97% |
| Чистая прибыль убыток, тыс. руб. | 438 201 | 486 925 | 60 814 | 504 348 | 525 375 |
| Рентабельность деятельности организации (ROS), % | 19,22% | 19,24% | 2,28% | 17,70% | 17,98% |

Часть показателей в таблице 3.1 рассчитываются по следующим формулам:

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

где ROS– рентабельность деятельности;

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

где R_{pr} – рентабельность продаж.

Таким образом, в 2017-ом году, чистая прибыль предприятия падает, т.к. у них в этом году очень возросли прочие расходы (стр. 2350 отчетности), но предприятие продолжает работать в плюс. В 2018-ом году, удается наладить эффективную работу предприятия, что отражается на чистой прибыли и приводит к ее повышению.

Рентабельность деятельности организации (ROS) – это 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 каждого единицы вложенных средств.

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

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

Таким образом, проанализировав рентабельность продаж за пятилетний период, можно сделать вывод, что предприятие высокорентабельно.

Расчетные данные для определения темповых показателей деятельности организации представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчетные данные для определения темповых показателей деятельности ООО «ЗКС», %

| Показатели | 2015/2014 | 2016/2015 | 2017/2016 | 2018/2017 | 2019/2018 |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ТР выр. | 106,89% | 111,00% | 105,54% | 106,70% | 102,53% |
| ТР изд. | 108,75% | 113,50% | 104,82% | 109,38% | 103,18% |
| ТР пр.ч. | 102,82% | 111,12% | 12,49% | 829,33% | 104,17% |

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:

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

где $TR_{\text{чп}}$ – темпы роста чистой прибыли;

$TR_{\text{вр}}$ – темпы роста выручки;

$TR_{\text{изд}}$ – темпы роста издержек.

Итак, подводя итог по данным в таблице 3.2, можно сделать вывод, что в период с 2014 по 2019 год сохраняется отрицательная 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).

Таблица 3.3 – Исходные данные для расчета модели сбалансированного роста для ООО «ЗКС», тыс. руб.

| Показатели/год | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Выручка от продаж | 2 280 335 | 2 531 144 | 2 671 282 | 2 850 190 | 2 922 415 |
| Чистая прибыль (убыток) | 438 201 | 486 925 | 60 814 | 504 348 | 525 375 |
| Оборотные активы на конец года | 584 125 | 670 794 | 899 756 | 1 129 921 | 1 281 671 |

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:

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

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

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

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

Расчет факторов и коэффициента сбалансированного роста представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет модели сбалансированного роста для ООО «ЗКС»

| Период | Факторы роста | | | E |
|-------------|---------------|-------|-------|--------|
| | R | G | T | |
| 2014 – 2015 | 0,192 | 0,064 | 0,256 | 11,641 |
| 2015 – 2016 | 0,192 | 0,099 | 0,265 | 7,326 |
| 2016 – 2017 | 0,023 | 0,052 | 0,337 | 1,288 |
| 2017 – 2018 | 0,177 | 0,063 | 0,396 | 7,111 |
| 2018 – 2019 | 0,180 | 0,025 | 0,439 | 16,586 |

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

если $E > 1$ – денежный поток положительный, организация имеет положительные тенденции развития;

если $E < 1$ – денежный поток отрицательный, организация имеет отрицательные тенденции развития;

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

На основе таблиц, представленных выше, можно сделать вывод, что ООО «ЗКС» имеет устойчивое развитие. В период 2014 – 2019 годы ООО «ЗКС» имеет

положительную тенденцию развития и функционирует эффективно, так как коэффициент сбалансированного роста $E > 1$.

Оценка производственного потенциала ООО «ЗКС».

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 ОС самортизированы, то есть этот коэффициент отражает степень изношенности основных средств:

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

– 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:

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

– 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 долю основных средств, выбывших из организации за отчетный период с начала года:

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

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

Таблица 3.6 – Исходные данные для определения производственного потенциала ООО «ЗКС», тыс. руб.

| Показатели/дата | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| Первоначальная стоимость ОС | 1 784 320 | 1 802 701 | 1 879 465 | 1 925 089 | 1 981 907 |
| Первоначальная стоимость активной части ОС | 1 172 831 | 1 171 354 | 1 156 147 | 1 269 018 | 1 295 511 |
| Накопленная амортизация ОС | 1 108 876 | 1 193 020 | 1 300 432 | 1 287 850 | 1 368 085 |
| Накопленная амортизация активной части ОС | 908 873 | 967 275 | 1 036 907 | 1 004 243 | 1 063 192 |
| Поступило ОС | 28 577 | 70 833 | 96 862 | 176 459 | 89 395 |
| Поступило активной части ОС | 1 554 | 37 428 | – | 160 838 | 28 282 |
| Выбыло ОС | 7 888 | 52 452 | 20 098 | 130 835 | 32 577 |
| Выбыло активной части ОС | 292 | 38 905 | 15 207 | 47 967 | 1 789 |

Далее, необходимо произвести расчет показателей и оценить состояние производственного потенциала ООО «ЗКС». Расчеты представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Расчет коэффициентов для оценки производственного потенциала ООО «ЗКС»

| Показатель/дата | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Коэф. износа ОС, % | 62,15% | 66,18% | 69,19% | 66,90% | 69,03% |
| Коэф. износа акт. части ОС, % | 77,49% | 82,58% | 89,69% | 79,14% | 82,07% |
| Коэф. уд. вес. акт. части ОС, % | 65,73% | 64,98% | 61,51% | 65,92% | 65,37% |
| Коэф. обн. ОС, % | 1,60% | 3,93% | 5,15% | 9,17% | 4,51% |
| Коэф. обн. акт. части ОС, % | 0,13% | 3,20% | 0,00% | 12,67% | 2,18% |
| Коэф. выб. ОС, % | 0,45% | 2,94% | 1,11% | 6,96% | 1,69% |
| Коэф. выб. акт. части ОС, % | 0,02% | 3,32% | 1,30% | 4,15% | 0,14% |

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

– коэффициент износа основных средств и их активной части показывает, что производственный потенциал ООО «ЗКС» – средний: коэффициент имеет небольшую тенденцию к росту;

– коэффициент износа активной части основных средств в 2019 году составил 82,07%, что означает низкий производственный потенциал;

– коэффициент удельного веса активной части основных средств также имеет тенденцию к росту, что означает, что производственный потенциал – средний;

– коэффициенты обновления основных средств в общем и их активной части показывают, что производственный потенциал ООО «ЗКС» высокий;

– коэффициенты выбытия основных средств в общем и их активной части показывают, что производственный потенциал ООО «ЗКС» высокий.

Теперь, можно оценить эффективность использования основных средств. Для этого используются такие показатели как фондоотдача (Φ_o), фондоемкость ($\Phi_{ем}$), фондовооруженность ($\Phi_в$) и рентабельность основных средств ($P_{ос}$). Формулы расчета данных показателей приведены ниже:

– фондоотдача (Φ_o) – показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств:

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

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

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

– фондовооруженность ($\Phi_в$) – показывает, оснащенность работников основными производственными средствами:

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

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

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

В таблице 3.8 приведены показатели эффективности использования основных средств ООО «ЗКС».

Таблица 3.8 – Показатели эффективности использования основных средств для ООО «ЗКС»

| Показатели/год | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Среднегодовая стоимость основных средств по первонач. стоимости, тыс. руб. | 1 773 975,50 | 1 793 510,50 | 1 841 083,00 | 1 902 277,00 | 1 953 498,00 |
| Фондоотдача (F_o), тыс. руб./тыс. руб. | 1,285 | 1,411 | 1,451 | 1,498 | 1,496 |
| Среднесписочная численность рабочих, чел. | 538 | 537 | 536 | 537 | 540 |
| Фондовооруженность (F_v), тыс. руб./чел. | 3 297,35 | 3 339,87 | 3 434,86 | 3 542,42 | 3 617,59 |
| Рентабельность ОС (P_{oc}), % | 31,35% | 30,79% | 29,80% | 28,20% | 26,62% |
| Фондоёмкость (F_{cm}) | 0,778 | 0,709 | 0,689 | 0,667 | 0,668 |

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

- фондоотдача за пятилетний период колеблется в границах от 1,2 до 1,5, следовательно, эффективность объема производства от вложенной выручки стабильно на эффективном уровне;

- фондоёмкость за пятилетний период снижается, что означает повышения эффективности использования оборудования предприятия;

- фондовооруженность за пятилетний период увеличилась и составила 3 617,59 тыс. руб./чел., что означает повышение обеспеченности персонала основными средствами производства;

- рентабельность основных средств за пятилетний период незначительно понизилась и составила в 2019-м году 26,62%, что говорит о незначительном снижении эффективности отдачи чистой прибыли от каждого рубля, вложенного в основные средства.

3.2 Анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности ООО «ЗКС»

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 балансом. Схемой аналитического баланса обычно охвачено очень много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния организации.

Сравнительный аналитический баланс ООО «ЗКС» 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;

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:

$$\begin{cases} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{cases} \quad (3.16)$$

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

$A2$ – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев;

$A3$ – медленно реализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

$A4$ – 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 ООО «ЗКС».

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

| Актив/Год | 31.12.2014 | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| A1 | 81 318 | 40 455 | 28 346 | 32 565 | 57 156 | 30 274 |
| A2 | 99 579 | 107 930 | 156 601 | 252 934 | 366 322 | 419 969 |
| A3 | 324 765 | 431 118 | 479 710 | 604 431 | 723 740 | 1 098 640 |
| A4 | 786 964 | 684 571 | 632 096 | 624 390 | 760 489 | 654 363 |
| Пассив/Год | 31.12.2014 | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
| П1 | 160 397 | 131 302 | 188 700 | 257 255 | 226 711 | 245 657 |
| П2 | 538 983 | 480 262 | 315 542 | 436 995 | 492 824 | 572 726 |
| П3 | 160 250 | 110 164 | 64 300 | 311 067 | 290 202 | 91 100 |
| П4 | 387 305 | 506 687 | 684 737 | 467 099 | 835 768 | 1 226 275 |

В приложении В представлена оценка ликвидности баланса.

У рассматриваемого предприятия абсолютная ликвидность частично выполняется, текущая ликвидность не выполняется, а перспективная ликвидность выполняется полностью.

Далее, необходимо провести анализ краткосрочной платежеспособности ООО «ЗКС». 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.

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

$$K_{\text{абс. л.}} = \frac{A1}{П1 + П2}, \quad (3.19)$$

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

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»).

Коэффициент критической ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{крит. л.}} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}, \quad (3.20)$$

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

A2 – быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев);

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»).

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:

$$K_{\text{тек. л.}} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Долгосрочная дебитерская задолженность}}{\text{П1} + \text{П2}} \quad (3.21)$$

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:

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

Расчеты перечисленных выше показателей для ООО «ЗКС» представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Оценка краткосрочной платежеспособности ООО «ЗКС»

| Показатель/дата | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 | Нормативы |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------|
| Коэф. абс. ликвидности | 0,066 | 0,056 | 0,047 | 0,079 | 0,037 | $\geq 0,2 \dots 0,5$ |
| Коэф. крит. ликвидности | 0,243 | 0,367 | 0,411 | 0,589 | 0,550 | $\geq 0,7 \dots 1$ |
| Коэф. текущ. ликвидности | 0,955 | 1,330 | 1,296 | 1,570 | 1,566 | $\geq 1,0 \dots 2,0$ |
| ЧОК | -35 224 | 151 152 | 190 481 | 393 136 | 442 267 | > 0 |

Итак, из таблицы 3.10 можно сделать следующие выводы:

- коэффициент абсолютной ликвидности ниже порогового значения, следовательно, компания не способна погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов;

- коэффициент критической ликвидности незначительно ниже нормативного значения, следовательно, ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов;

– коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным значениям за рассматриваемый период времени, следовательно, в эти годы ООО «ЗКС» имеет достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств – активы используются правильно;

– значение ЧОК соответствует нормативным значениям, только в 2015 году ЧОК ниже порогового уровня, следовательно, предприятие имеет оборотный капитал свободный от краткосрочных (текущих) обязательств.

3.3 Оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ЗКС»

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

Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ЗКС» представлены в приложении Г.

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

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:

$$\text{ЗК} = \text{ДК} + \text{КК} + \text{КЗ}, \quad (3.24)$$

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 (автономии) показывает, насколько организация независима от кредиторов и рассчитывается по формуле:

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

где $K_{\text{фин. сам.}}$ – коэффициент финансовой самостоятельности (автономности);

СА – совокупные активы;

СК – собственный капитал (итог III раздела баланса).

Коэффициент финансовой напряженности характеризует долю заемных средств в совокупных активах организации и рассчитывается по формуле:

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

где ЗК – заемный капитал;

СА – совокупные активы.

Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу ($K_{\text{д/с}}$) – 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 и рассчитывается по формуле:

$$K_{ф.л.} = \frac{СА}{СК}. \quad (3.29)$$

Индекс финансового левериджа рассчитывается по формуле:

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

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ROA – рентабельность активов.

Рентабельность собственного капитала показывает прибыльность, которую получит организация, затратив на это один рубль собственного капитала, и рассчитывается по формуле:

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

где ЧП – чистая прибыль;

$СК_{ср}$ – средняя величина собственного капитала.

Рентабельность активов показывает прибыльность, которую получит организация на один рубль стоимости всех активов и рассчитывается по формуле:

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

где $A_{ср}$ – средняя величина 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;

$ЗК_{ср}$ – средний заемный капитал.

Для определения общей суммы задолженности, необходимо рассчитать коэффициент покрытия процентов и коэффициент покрытия долга:

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

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

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

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

$|\% \text{ к уплате}|$ – 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 ООО «ЗКС» приведен ниже в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Коэффициенты финансовой устойчивости для ООО «ЗКС»

| Показатель/дата | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 | Нормативные значения |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------|
| Коэффициент финансовой устойчивости (соотношения заемного капитала к собственному капиталу) | 1,424 | 0,830 | 2,152 | 1,208 | 0,742 | < 0,7 |
| Коэффициент финансовой автономии | 0,399 | 0,526 | 0,306 | 0,438 | 0,556 | > 0,5 |
| Коэффициент финансовой напряженности | 0,569 | 0,436 | 0,660 | 0,529 | 0,413 | ≤ 0,5 |

Окончание таблицы 3.11

| Показатель/дата | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 | Нормативные значения |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------------------------------|
| Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу | 0,217 | 0,094 | 0,666 | 0,347 | 0,074 | < 1 |
| Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности | 0,847 | 0,887 | 0,691 | 0,713 | 0,900 | В зависимости от специфики бизнеса |
| Коэффициент финансового левериджа | 2,868 | 2,158 | 2,454 | 2,636 | 1,995 | Чем выше значение, тем лучше |
| Индекс финансового левериджа | 2,868 | 2,158 | 2,454 | 2,636 | 1,995 | > 1 |
| Коэффициент покрытия процентов | 6,799 | 9,985 | 3,799 | 8,996 | 11,991 | > 1 |
| Коэффициент покрытия долга | 0,762 | 0,572 | 0,220 | 0,484 | 0,790 | > 1 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 98,032% | 81,738% | 10,559% | 77,421% | 50,957% | Чем выше значение, тем лучше |
| Рентабельность активов (ROA), % | 34,176% | 37,870% | 4,302% | 29,371% | 25,537% | Чем выше значение, тем лучше |

Таким образом, рассчитав коэффициенты финансовой устойчивости для ООО «ЗКС», можно сделать следующие выводы:

– коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент соотношения заемного капитала к собственному капиталу) в период исследования не входит в границы нормы, что свидетельствует о том, что преобладает заемный капитал над собственным, но с 2017 года наблюдается снижение заемного капитала к собственному, следовательно, повышается рентабельность активов и собственного капитала;

– коэффициент финансовой независимости (автономии) входит в границы нормативных значений за 2016 и 2019 года – удельный вес собственного капитала в валюте баланса для ООО «ЗКС» имеет достаточный размер, и организация финансово независима в достаточной мере, в 2015, 2017 и 2018 годах коэффициент незначительно ниже нормы;

– коэффициент финансовой напряженности практически не выходит за границы норм, что означает, что у ООО «ЗКС» не увеличивается степень зависимости от внешних источников финансирования;

– коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу за весь рассматриваемый период находится в пределах нормы – у ООО «ЗКС» существует допустимая зависимость от внешнего финансирования;

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

– коэффициент финансового левериджа за весь исследуемый период превышает единицу;

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

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

– 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 ООО «ЗКС».

Расчет средневзвешенной стоимости ООО «ЗКС». 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 не в новый проект, а уже в существующий.

Для расчета средневзвешенной стоимости капитала воспользуемся формулой, которая представлена ниже:

$$WACC = SK_{cp} \times ROE + Д.КЗ_{cp} \times ЗК_{ст-ть} \times (1 - НК) + КрКЗ_{cp} \times ЗК_{ст-ть}, \quad (3.38)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

SK_{cp} – доля средней величины собственного капитала в средней величине пассива (III раздела баланса «Капитал и резервы»);

ROE – рентабельность собственного капитала;

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

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

НК – налог на прибыль;

$КрКЗ_{cp}$ – доля средней величины краткосрочных кредитов и займов в средней величине пассивов.

Исходные данные для расчета WACC, а также и сам расчет WACC для ООО «ЗКС» за каждый год пятилетнего периода, и за весь период представлен в приложении Д.

Для оценки динамики WACC, показатель сравнивают с ROE с точки зрения схожести динамики. Так, исходя из таблицы в приложения 4, можно заметить, что эти показатели имеют схожую динамику: с 2017 по 2019 год наблюдается тенденция к росту. Это говорит о положительной тенденции развития ООО «ЗКС».

3.4 Расчет показателей деловой активности ООО «ЗКС»

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:

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

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

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

$$O_{ДЗ} = \frac{365}{N_{ДЗ}}; \quad (3.40)$$

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности:

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

– средний период сбора кредиторской задолженности:

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

– 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 из материальной в денежную форму:

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

– коэффициент оборачиваемости активов показывает, сколько рублей прибыли получает компания с каждого рубля, вложенного в активы:

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

– средний период оборота активов – это время (число дней, месяцев, лет), в течение которого активы или капитал оборачиваются на предприятии в процессе его производственно-коммерческой деятельности:

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

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

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

– средний период оборота ЧОК:

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

– коэффициент оборачиваемости оборотных активов отражает, сколько раз в отчетном периоде предприятие использовало среднегодовой остаток оборотных средств (краткосрочных активов):

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

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

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

Приведенные коэффициенты деловой активности для ООО «ЗКС» рассчитаны и представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Расчет показателей деловой активности ООО «ЗКС»

| Показатели | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Ндз | 22,0 | 19,2 | 13,1 | 9,3 | 7,5 |
| Одз дн. | 17 | 19 | 28 | 40 | 49 |
| Нкз | 15,6 | 15,8 | 12,0 | 11,8 | 12,4 |
| Окз дн. | 23 | 23 | 30 | 31 | 29 |
| Нз | 3,4 | 3,2 | 2,8 | 2,5 | 2,2 |
| Оз | 107 | 113 | 131 | 147 | 167 |
| На | 1,8 | 2,0 | 1,9 | 1,7 | 1,4 |

Окончание таблицы 3.12

| Показатели | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Оа | 205 | 185 | 193 | 221 | 257 |
| Нчок | -19,1 | 43,7 | 15,6 | 9,8 | 7,0 |
| Очок | -19 | 8 | 23 | 37 | 52 |
| Ноа | 4,2 | 4,0 | 3,4 | 2,8 | 2,4 |
| Ооа | 87 | 90 | 107 | 130 | 151 |

Дадим оценку показателям деловой активности ООО «ЗКС».

Таким образом, коэффициент оборачиваемости ДЗ за пятилетний период имеет тенденцию к снижению. На 2019 год $N_{ДЗ} = 7,5$, что означает, что дебиторская задолженность появлялась и погашалась за год более 7 раз, а именно раз в 49 дней – в соответствии со средним периодом сбора дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости КЗ за пятилетний период остается практически неизменным – кредиторская задолженность погашается раз в 29 дней, это 12 раз в год, что является положительным моментом в развитии организации.

Также, существует рациональное соотношение:

$$\begin{aligned} N_{ДЗ} &> N_{КЗ} \\ O_{ДЗ} &< O_{КЗ}. \end{aligned} \quad (3.51)$$

Для ООО «ЗКС» данное соотношение соблюдается для всех рассматриваемых периодов, кроме 2018 и 2019 годов, что свидетельствует об эффективном функционировании организации.

Коэффициент оборачиваемости запасов за пятилетний период изменяется незначительно.

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

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за пятилетний период незначительно изменяется, что свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов.

Показатель продолжительности оборота оборотных активов (в днях) за пятилетний период увеличивается.

Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала в 2016 году резко увеличился и составил 43,7, а в последующие года постепенно уменьшался, следовательно, число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период, снижаются.

Показатель среднего периода оборота чистого оборотного капитала за пятилетний период существенно увеличился и в 2019 году составил 52, что говорит о том, что длительность оборота оборотных средств увеличилась.

3.5 Оценка эффективности деятельности ООО «ЗКС»

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

Во всех вышеперечисленных показателях в числителе – «Чистая прибыль» (форма – 2 «Отчет о финансовых результатах»). Основным показателем эффективности считается ROE, который отражает эффективность основного бизнеса организации. Показатель рентабельности собственного капитала (ROE) выступает в качестве ориентира при выборе перспективного направления развития организации.

Так же существует условие $ROE > i$ (ставка рефинансирования), если оно выполняется, значит, бизнес эффективен, если не выполняется, то бизнес неэффективен.

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 ООО «ЗКС»

| Показатели | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 | 31.12.2018 | 31.12.2019 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| ROE (рентабельность собственного капитала), % | 98,0% | 81,7% | 10,6% | 77,4% | 51,0% |
| ROA (рентабельность активов), % | 34,2% | 37,9% | 4,3% | 29,4% | 25,5% |
| ROS (рентабельность деятельности), % | 19,2% | 19,2% | 2,3% | 17,7% | 18,0% |

Итак, все показатели эффективности имеют схожую динамику изменения. С 2015 до 2017 год все представленные показатели снижаются, а с 2017 по 2019 год все представленные показатели растут. Такую динамику можно оценить как положительную тенденцию в развитии организации.

3.6 Анализ финансового риска – угрозы банкротства для ООО «ЗКС»

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.

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.

Исходные данные для расчетов риска банкротства для ООО «ЗКС» представлены в приложении Е.

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

$$Y = 19,892 \times V9 + 0,047 \times V25 + 0,7141 \times V31 + 0,4860 \times V35, \quad (3.52)$$

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).

Расчеты четырехфакторной модели прогнозирования банкротства представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Четырехфакторная модель прогнозирования банкротства

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| V9 | 0,475 | 0,528 | 0,151 | 0,400 | 0,367 |
| V25 | 0,820 | 1,102 | 1,278 | 1,404 | 1,530 |
| V31 | 1,968 | 2,178 | 2,043 | 1,793 | 1,620 |
| V35 | 0,345 | 0,352 | 0,417 | 0,504 | 0,639 |
| Y | 11,069 | 12,286 | 4,717 | 9,539 | 8,834 |

Таким образом, Y больше 1,425 за весь исследуемый период, следовательно, с 95%-ной вероятностью можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдет, и с 79%-ной не произойдет в течение пяти лет.

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

$$Z = 0,063 \times X1 + 0,092 \times X2 + 0,057 \times X3 + 0,001 \times X4, \quad (3.53)$$

где X_1 – отношение разности средней величины оборотного капитала и средней величины краткосрочных обязательств к средней величине баланса;

X_2 – отношение EBIT к средней величине баланса;

X_3 – отношение чистой прибыли к средней величине баланса;

X_4 – отношение средней величины собственного капитала к средней величине заёмного капитала.

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

Расчеты 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. |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| X_1 | 0,426 | 0,488 | 0,556 | 0,591 | 0,586 |
| X_2 | 0,522 | 0,546 | 0,534 | 0,439 | 0,369 |
| X_3 | 0,204 | 0,319 | 0,288 | 0,290 | 0,427 |
| X_4 | 0,535 | 0,863 | 0,688 | 0,611 | 1,005 |
| Z | 0,087 | 0,100 | 0,101 | 0,095 | 0,096 |

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

В 1997 г. британский ученый Таффлер на основе анализа ключевых измерений деятельности предприятия, таких как прибыльность, оборотный капитал, финансовый риск и ликвидность, предложил следующую четырехфакторную модель оценки банкротства, которая рассчитывается по формуле:

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, \quad (3.54)$$

где X_1 – отношение прибыл от продаж к средней величине краткосрочных обязательств;

X_2 – 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.

Расчеты 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 | 1,004 | 1,233 | 1,227 | 1,042 | 0,963 |
| X2 | 0,654 | 0,909 | 0,938 | 0,952 | 1,175 |
| X3 | 0,520 | 0,443 | 0,435 | 0,421 | 0,383 |
| X4 | 1,778 | 1,969 | 1,890 | 1,660 | 1,421 |
| Z | 0,995 | 1,166 | 1,153 | 1,017 | 0,959 |

Таким образом, если величина Z-счета будет больше 0,3, это значит, у организации неплохие долгосрочные перспективы (вероятность банкротства низкая), следовательно, за весь исследуемый период предприятие ООО «ЗКС» имеет низкую вероятность банкротства.

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

Система показателей состоит из:

- коэффициент Бивера = $(\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) / \text{Заемный капитал}$;
- коэффициент текущей ликвидности = $\text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$;
- экономическая рентабельность (Рентабельность активов) = $(\text{Чистая прибыль} / \text{Валюта баланса}) \times 100\%$;

– 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 ($K_{тл}$) | $2 \leq K_{тл} \leq 3,2$ | $1 \leq K_{тл} \leq 2$ | $K_{тл} \leq 1$ |
| 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.

Расчеты 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 | 0,681 | 1 | 0,739 | 1 | 0,226 | 2 | 0,586 | 1 | 0,618 | 1 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,820 | 3 | 1,102 | 2 | 1,278 | 2 | 1,404 | 2 | 1,530 | 2 |
| Экономическая рентабельность, % | 34,176 | 1 | 37,870 | 1 | 4,302 | 2 | 29,371 | 1 | 25,537 | 1 |

Окончание таблицы 3.18

| Показатель | 2015 г. | | 2016 г. | | 2017 г. | | 2018 г. | | 2019 г. | |
|---|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | Значение | Группа | Значение | Группа | Значение | Группа | Значение | Группа | Значение | Группа |
| Финансовый леверидж, % | 65,139 | 3 | 53,670 | 2 | 59,256 | 2 | 62,064 | 2 | 49,885 | 2 |
| Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами | -0,225 | 3 | -0,049 | 3 | -0,037 | 3 | -0,030 | 3 | 0,087 | 3 |

Согласно расчетам, которые представлены в таблице 3.19 можно сделать вывод, что предприятие ООО «ЗКС» по коэффициенту Бивера имеет низкую степень банкротства за пятилетний период; по коэффициенту текущей ликвидности предприятие имеет среднюю степень банкротства; по экономической рентабельности предприятие имеет низкую степень банкротства; по показателю финансовый леверидж видно, что предприятие имеет среднюю степень банкротства, а по коэффициенту покрытия собственными оборотными средствами, можно сделать вывод, что предприятие имеет высокую степень банкротства.

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.

Формула определения вероятности банкротства Фулмера имеет вид:

$$\begin{aligned}
 H = & 5,528 \times X1 + 0,212 \times X2 + 0,073 \times X3 + 1,270 \times X4 - 0,120 \times X5 + \\
 & + 2,335 \times X6 + 0,575 \times X7 + 1,083 \times X8 + 0,894 \times X9 - 6,075,
 \end{aligned}
 \tag{3.55}$$

где X1 – отношение средней величины нераспределенной прибыли к средней величине баланса;

X2 – отношение выручки от реализации к средней величине баланса;

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.

Расчеты модели прогнозирования угрозы банкротства Д. Фулмера, 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 | 0,204 | 0,319 | 0,288 | 0,290 | 0,427 |
| X2 | 1,778 | 1,969 | 1,890 | 1,660 | 1,421 |
| X3 | 1,233 | 1,031 | 0,342 | 0,975 | 0,642 |
| X4 | 0,525 | 0,706 | 0,073 | 0,473 | 0,512 |
| X5 | 0,132 | 0,094 | 0,158 | 0,200 | 0,116 |
| X6 | 0,520 | 0,443 | 0,435 | 0,421 | 0,383 |
| X7 | 6,064 | 6,065 | 6,117 | 6,201 | 6,256 |
| X8 | -0,180 | 0,102 | 0,278 | 0,404 | 0,530 |
| X9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| H | 0,677 | 1,700 | 0,849 | 1,517 | 2,335 |

Таким образом, если $H < 0$, то предприятие является неплатежеспособным, его банкротство неизбежно, следовательно, предприятие ООО «ЗКС» за пятилетний период являлось платежеспособным и не имело предпосылок к банкротству.

Прогнозная модель платежеспособности Спрингейта представлена в формуле:

$$Z = 1,031 \times X1 + 3,07 \times X2 + 0,66 \times X3 + 0,4 \times X4, \quad (3.56)$$

где X1 – отношение разницы средней величины оборотного капитала и средней величины краткосрочных обязательств к средней величине активов;

X2 – отношение EBIT к средней величине активов;

X3 – отношение EBIT к средней величине краткосрочных обязательств;

X4 – отношение выручки от продаж к средней величине активов.

Расчеты 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 | -0,093 | 0,045 | 0,121 | 0,170 | 0,203 |
| X2 | 0,356 | 0,424 | 0,090 | 0,324 | 0,292 |
| X3 | 0,685 | 0,958 | 0,206 | 0,769 | 0,763 |
| X4 | 1,778 | 1,969 | 1,890 | 1,660 | 1,421 |
| Z | 2,159 | 2,769 | 1,291 | 2,340 | 2,178 |

Итак, $Z < 0,862$, предприятие является потенциальным банкротом (высокая вероятность банкротства), следовательно, у нашего предприятия за пятилетний период низкая вероятность банкротства.

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

$$Z = 4,5913A + 4,5080B + 0,3936C - 2,7616, \quad (3.57)$$

где A – 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.

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

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

Таблица 3.21 – Трехфакторная модель оценки вероятности банкротства Ж. Лего

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| A | 0,349 | 0,463 | 0,407 | 0,379 | 0,501 |
| B | 0,504 | 0,531 | 0,189 | 0,416 | 0,351 |
| C | 1,778 | 1,969 | 1,890 | 1,660 | 1,421 |
| Z | 1,810 | 2,533 | 0,705 | 1,510 | 1,680 |

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

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

Модель Зайцевой – это модель прогнозирования вероятности банкротства. Она была рассчитана на основе корреляционного и многомерного (факторного) анализа. В результате были выделены 6 наиболее важных критериев, влияющих на финансовое положение компании. Модель разрабатывалась на основе анализа финансовой динамики производственных предприятий и лучше всего проходит для анализа компаний данного профиля.

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

– X1 – определяется как отношение прибыли (убытка) до налогообложения к среднему значению собственного капитала (стр. 2300 / стр. 1300 среднее);

– X2 – отношение среднего значения кредиторской задолженности к среднему значению дебиторской задолженности (стр. 1520 среднее / стр. 1230 среднее);

– X3 – рассчитывается как отношение среднего значения краткосрочных обязательств к среднему значению наиболее ликвидных активов (стр. 1520 среднее + стр. 1510 среднее) / стр. 1250 среднее;

– X4 – определяется делением прибыли до налогообложения на выручку (стр. 2300 / стр. 2110);

– X5 – это отношение среднего значения заемного капитала к среднему значению собственного капитала ((стр. 1400 среднее + стр. 1500 среднее) / стр. 1300 среднее);

– X6 – это среднее значение активов, разделенное на выручку (стр. 1600 среднее / стр. 2110).

Указанные показатели положены в основу разработки факторной модели. При анализе предприятия на риски банкротства к коэффициентам применяются определенные весовые значения. Они были определены применительно к производственным предприятиям экспертным путем.

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

$$K_{\text{факт}} = 0,25 \times X1 + 0,1 \times X2 + 0,2 \times X3 + 0,25 \times X4 + 0,1 \times X5 + 0,1 \times X6. \quad (3.58)$$

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

$$\begin{aligned} K_{\text{норм}} &= 0,25 \times 0 + 0,1 \times 1 + 0,2 \times 7 + 0,25 \times 0 + 0,1 \times 0,7 + 0,1 \times X6_{\text{прошл. года}} \quad (3.59) \\ &= 1,57 + 0,1 \times X6. \end{aligned}$$

В многофакторной математической модели Зайцевой предполагаются расчеты следующих коэффициентов и их последующее сравнение с нормативными коэффициентами:

– КУП (X1) – коэффициента убыточности предприятия, который характеризуется отношением чистого убытка к показателю собственного капитала. Нормативное значение коэффициента убыточности $X1 = 0$;

– КЗ (X2) – указывает на отношение кредиторской задолженности к дебиторской. Норматив по $X2 = 1$;

– КС (X3) – показатель, который демонстрирует соотношение краткосрочных обязательств и ликвидных активов, выступает обратным по отношению к абсолютной ликвидности. Нормативное значение $X3 = 7$;

– КУР (X4) – убыточность при реализации продукции, которая характеризуется отношением чистого убытка к объему продаж продукции (выручке). Нормативное значение $X4 = 0$;

– КФНКИ (X5) – коэффициент финансового левиреджа (еще его называют коэффициентом финансового риска, коэффициентом капитализации). Он представляет собой отношение суммарного заемного капитала (состоящего из долгосрочных и краткосрочных обязательств) к собственным источникам финансирования. Нормативное значение $X5 = 0,7$;

– КЗАГ (X6) – коэффициент загрузки активов. Это величина, обратная коэффициенту оборачиваемости и указывает на отношение общей величины активов к выручке. Нормативное значение $X6$ нужно сопоставить с показателем прошлого года и, если у компании нет убытков, то здесь указывается прошлогоднее значение. При отсутствии убытков ставится значение 0.

Оценка вероятности банкротства предприятия по модели Зайцевой предполагает прохождение трех этапов:

- расчет фактического комплексного коэффициента банкротства предприятия;
- расчет нормативного значения комплексного коэффициента банкротства предприятия;
- расчетное значение сравнивается с нормативным.

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.

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

Таблица 3.22 – Модель прогнозирования вероятности банкротства О. П. Зайцевой

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| X1 | 1,233 | 1,031 | 0,342 | 0,975 | 0,642 |
| X2 | 1,406 | 1,211 | 1,092 | 0,787 | 0,605 |
| X3 | 14,285 | 28,757 | 19,676 | 15,758 | 17,590 |
| X4 | 0,242 | 0,243 | 0,074 | 0,223 | 0,226 |
| X5 | 1,868 | 1,158 | 1,454 | 1,636 | 0,995 |
| X6 | 0,562 | 0,508 | 0,529 | 0,602 | 0,704 |
| K _{факт} | 3,609 | 6,358 | 4,347 | 3,754 | 3,965 |
| K _{норм} | 1,630 | 1,626 | 1,621 | 1,623 | 1,630 |

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, следовательно, предприятие по данной модели имеет высокую степень банкротства.

Широкую известность также имеет пятифакторная рейтинговая модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова (1996) для оценки риска банкротства в среднесрочной перспективе. Р. С. Сайфулин и Г. Г. Кадыков предложили использовать для экспрессоценки финансового состояния рейтинговое число R, определяемое по формуле:

$$R = 2 \times K_{\text{ОСОС}} + 0,1 \times K_{\text{ТЛ}} + 0,08 \times K_{\text{ОА}} + 0,45 \times K_{\text{М}} + \text{ROE}, \quad (3.60)$$

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

$K_{ТЛ}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{ОА}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

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

ROE – рентабельность собственного капитала.

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

Расчеты модели прогнозирования угрозы банкротства Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова, представлены в таблице 3.23.

Таблица 3.23 – Модель оценки вероятности банкротства Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -0,30 | 0,08 | -0,17 | 0,05 | 0,24 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,94 | 1,29 | 1,27 | 1,53 | 1,53 |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 1,778 | 1,969 | 1,890 | 1,660 | 1,421 |
| Рентабельность продаж | 0,293 | 0,277 | 0,282 | 0,264 | 0,260 |
| Рентабельность собственного капитала | 0,980 | 0,817 | 0,106 | 0,774 | 0,510 |
| Рейтинговое число R | 0,740 | 1,386 | 0,161 | 1,277 | 1,366 |

Таким образом, предприятие за пятилетний период имеет низкую степень банкротства, только в 2017 году предприятие имеет высокую степень банкротства, следовательно, финансовое состояние предприятия в 2017-ом году считается неудовлетворительным.

Одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия была предложена А.Ю. Беликовым.

Регрессионная формула модели выглядит следующим образом:

$$Z = 8.38 \times K_1 + 1 \times K_2 + 0.054 \times K_3 + 0.63 \times K_4, \quad (3.61)$$

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%).

Расчеты модели прогнозирования угрозы банкротства А.Ю. Беликова, представлены в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Модель оценки вероятности банкротства А.Ю. Беликова

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| K1 | -0,093 | 0,045 | 0,121 | 0,170 | 0,203 |
| K2 | 0,980 | 0,817 | 0,106 | 0,774 | 0,510 |
| K3 | 5,101 | 4,249 | 4,638 | 4,375 | 2,834 |
| K4 | 0,340 | 0,332 | 0,040 | 0,309 | 0,314 |
| Z | 0,688 | 1,634 | 1,394 | 2,629 | 2,562 |

Итак, риск банкротства предприятия ООО «ЗКС» по модели А.Ю. Беликова минимальный, так как $Z > 0,42$ за весь исследуемый период.

Результаты расчетов всех моделей банкротства представлены в таблице 3.25.

Таблица 3.25 – Расчет моделей банкротства ООО «ЗКС», 2015 – 2019 гг.

| Модель банкротства | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Нормативное значение |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|
| Четырехфакторная модель | 11,069 | 12,286 | 4,717 | 9,539 | 8,834 | > 1,425 |
| Модель Лиса | 0,087 | 0,100 | 0,101 | 0,095 | 0,096 | > 0,037 |
| Модель Таффлера | 0,995 | 1,166 | 1,153 | 1,017 | 0,959 | > 0,3 |
| Модель Фулмера | 0,677 | 1,700 | 0,849 | 1,517 | 2,335 | > 0 |
| Модель Спрингейта | 2,159 | 2,769 | 1,291 | 2,340 | 2,178 | > 0,862 |
| Модель Лего | 1,810 | 2,533 | 0,705 | 1,510 | 1,680 | > - 0,3 |
| Модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова | 0,740 | 1,386 | 0,161 | 1,277 | 1,366 | > 1 |
| Модель Беликова – Давыдовой | 0,688 | 1,634 | 1,394 | 2,629 | 2,562 | > 0,42 |

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что ООО «ЗКС» не являлось банкротом в анализируемый период, что говорит о хорошем функционировании предприятия.

Выводы по разделу три

Таким образом, был проведен анализ экономического состояния ООО «ЗКС», который включает в себя: экспресс-анализ деятельности предприятия, анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности, оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости организации, расчет средневзвешенной стоимости ООО «ЗКС», расчет показателей деловой активности ООО «ЗКС», оценка рентабельности и эффективности деятельности предприятия.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что: денежный поток ООО «ЗКС» является положительным за весь рассматриваемый период, так как коэффициент сбалансированного роста $E > 1$. Это является положительной тенденцией развития организации. Исходя из таблицы 3.1, у ООО «ЗКС» во всех периодах наблюдается положительная тенденция функционирования, только в 2017 году произошел спад чистой прибыли, так как у предприятия в 2017 году возросли прочие расходы (стр. 2350 отчетности). Темповые показатели деятельности предприятия за исследуемый период имеют отрицательную тенденцию развития, так как не

выполняется условие положительной динамики деятельности организации, которое представлено в формуле 3.3. Проанализировав рентабельность продаж за пятилетний период, можно сделать вывод, что предприятие высокорентабельно.

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

- коэффициент износа основных средств и их активной части показывает, что производственный потенциал ООО «ЗКС» – средний: коэффициент имеет небольшую тенденцию к росту;

- коэффициент износа активной части основных средств в 2019 году составил 82,07%, что означает низкий производственный потенциал;

- коэффициент удельного веса активной части основных средств также имеет тенденцию к росту, что означает, что производственный потенциал – средний;

- коэффициенты обновления основных средств в общем и их активной части показывают, что производственный потенциал ООО «ЗКС» высокий;

- коэффициенты выбытия основных средств в общем и их активной части показывают, что производственный потенциал ООО «ЗКС» высокий.

Эффективность использования основных средств ООО «ЗКС» означает следующее:

- фондоотдача за пятилетний период колеблется в границах от 1,2 до 1,5, следовательно, эффективность объема производства от вложенной выручки стабильно на эффективном уровне;

- фондоемкость за пятилетний период снижается, что означает повышения эффективности использования оборудования предприятия;

- фондовооруженность за пятилетний период увеличилась и составила 3 617,59 тыс. руб./чел., что означает повышение обеспеченности персонала основными средствами производства;

- рентабельность основных средств за пятилетний период незначительно понизилась и составила в 2019-м году 26,62%, что говорит о незначительном сниже-

нии эффективности отдачи чистой прибыли от каждого рубля, вложенного в основные средства.

Оценка краткосрочной платежеспособности ООО «ЗКС» отражает следующее:

- коэффициент абсолютной ликвидности ниже порогового значения, следовательно, компания не способна погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов;

- коэффициент критической ликвидности незначительно ниже нормативного значения, следовательно, ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов;

- коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным значениям за рассматриваемый период времени, следовательно, в эти годы ООО «ЗКС» имеет достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств – активы используются правильно;

- значение ЧОК соответствует нормативным значениям, только в 2015 году ЧОК ниже порогового уровня, следовательно, предприятие имеет оборотный капитал свободный от краткосрочных (текущих) обязательств.

Рассчитав коэффициенты финансовой устойчивости для ООО «ЗКС» можно сказать, что:

- коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент соотношения заемного капитала к собственному капиталу) в период исследования не входит в границы нормы, что свидетельствует о том, что преобладает заемный капитал над собственным, но с 2017 года наблюдается снижение заемного капитала к собственному, следовательно, повышается рентабельность активов и собственного капитала;

- коэффициент финансовой независимости (автономии) входит в границы нормативных значений за 2016 и 2019 год – удельный вес собственного капитала в валюте баланса для ООО «ЗКС» имеет достаточный размер, и организация фи-

нансово независима в достаточной мере, в 2015, 2017 и 2018 годах коэффициент незначительно ниже нормы;

- коэффициент финансовой напряженности практически не выходит за границы норм, что означает, что у ООО «ЗКС» не увеличивается степень зависимости от внешних источников финансирования;

- коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу за весь рассматриваемый период находится в пределах нормы – у ООО «ЗКС» существует допустимая зависимость от внешнего финансирования;

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

- коэффициент финансового левиреджа за весь исследуемый период превышает единицу;

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

- индекс финансового левиреджа за весь исследуемый период соответствует нормативному значению, следовательно, рентабельность собственного капитала превышает рентабельность активов;

- 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 ООО «ЗКС».

Для оценки динамики WACC, показатель сравнивают с ROE с точки зрения схожести динамики. Так, исходя из таблицы в приложения Д, можно заметить, что эти показатели имеют схожую динамику: с 2017 по 2019 год наблюдается тенденция к росту. Это говорит о положительной тенденции развития ООО «ЗКС».

Оценка показателей деловой активности ООО «ЗКС» выглядит следующим образом:

– коэффициент оборачиваемости ДЗ за пятилетний период имеет тенденцию к снижению. На 2019 год $N_{ДЗ} = 7,5$, что означает, что дебиторская задолженность появлялась и погашалась за год более 7 раз, а именно раз в 49 дней – в соответствии со средним периодом сбора дебиторской задолженности;

– коэффициент оборачиваемости КЗ за пятилетний период остается практически неизменным – кредиторская задолженность погашается раз в 29 дней, это 12 раз в год, что является положительным моментом в развитии организации;

– коэффициент оборачиваемости запасов за пятилетний период изменяется незначительно;

– коэффициент оборачиваемости активов изменяется незначительно, динамика находится в состоянии стагнации;

– коэффициент оборачиваемости оборотных активов за пятилетний период незначительно изменяется, что свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов;

– показатель продолжительности оборота оборотных активов (в днях) за пятилетний период увеличивается;

– коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала в 2016 году резко увеличился и составил 43,7, а в последующие года постепенно уменьшался, следовательно, число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период, снижаются;

– показатель среднего периода оборота чистого оборотного капитала за пятилетний период существенно увеличился и в 2019 году составил 52, что говорит о том, что длительность оборота оборотных средств увеличилась.

Все показатели эффективности имеют схожую динамику изменения. С 2015 до 2017 год все представленные показатели снижаются, а с 2017 по 2019 год все представленные показатели растут. Такую динамику можно оценить как положительную тенденцию в развитии организации. В целом предприятие функционирует эффективно, в 2018 году 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 не имело угрозы банкротства за анализируемый период, что говорит о надежном, устойчивом функционировании ООО «ЗКС».

Подводя итог, можно сказать, что рассматриваемое предприятие ООО «ЗКС» успешно функционирует в своей отрасли и имеет положительную тенденцию развития. Исходя из этого предприятию ООО «ЗКС» можно предложить стратегию развития в виде инвестиционного проекта, который положительно скажется на экономической безопасности предприятия.

4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ЗКС»

4.1 Разработка инвестиционного проекта по расширению ассортимента выпускаемой продукции

В рамках данного инвестиционного проекта планируется организовать производство технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600×11 мм на предприятии ООО «ЗКС», работающем в сфере производства строительных материалов.

Проект позволяет создать новую технологическую линию по производству керамогранита. Выбор производимого продукта в первую очередь объясняется большим спросом этого продукта, который обладает гармоничным видом и простотой его укладки.

Керамогранит формата 1200×600 мм – это первый и наиболее распространенный представитель линейки керамогранита большого размера. Вероятно главный мировой тренд в производстве керамогранита – это переход мировых производителей керамики к изготовлению более крупноформатных керамогранитных плит.

Еще несколько лет назад керамогранитом большого размера считалась квадратная плитка со стороной 600 мм. Но сегодня мировые производители сместили акцент на производство гораздо более крупных размеров. И плита 1200х600 мм – первый представитель крупного керамогранита.

Некоторые причины, почему именно керамогранит 1200×600 мм:

- полотно из более крупноформатного керамогранита после монтажа имеет существенно меньше швов. Визуально такие пол или стена, выложенные из керамогранита 1200×600 мм смотрятся привлекательнее, чем из мелкой плитки, которая на больших пространствах буквально «рябит» в глазах;

- процесс укладки керамогранита 1200×600 мм во многом проще. При тех же затратах и квалификации персонала легче получить геометрически более правильную поверхность;

– меньшая трудоемкость – меньшая стоимость укладки плитки 1200×600 мм по сравнению с менее габаритными аналогами.

При выборе керамогранита на рынке отделочных материалов часто приходится слышать о ректифицированной керамогранитной плитке, и далеко не каждый понимает, о чем идет речь. Однако любой специалист, в сфере отделочных работ знает об этом материале достаточно и поможет некомпетентному человеку разобраться, в чем отличия ректифицированного керамогранита от обычной плитки, расскажет о достоинствах и недостатках этого отделочного материала.

Ректифицированный керамогранит – это плитка с обрезанными торцами. То есть внешне он отличается от обычного отсутствием фаски по бокам. С какой целью осуществляется обрезка плитки?

На любой фабрике по производству керамогранита, как бы долго она не работала в сфере изготовления этого облицовочного материала, в процессе обжига плитка уменьшается в размерах. В результате получается, что при закладке плиток в формы 600х600 мм может получиться плитка 595х595 мм или 590х590 мм. Вроде бы и небольшое отклонение, но при упаковке и укладке материала такая вариативность в размерах может стать причиной некрасивой раскладки керамогранита на полу или стене. Особенно это заметно, если применяется разный по формату материал для создания модульных поверхностей.

Неудобства при неодинаковых размерах плитки пытаются устранить предварительной сортировкой. Однако при необходимости выполнить облицовку больших площадей полов, стен или фасадов высотных зданий, такое решение проблемы чрезвычайно трудозатратно и непрактично, так как все равно могут остаться плитки с отклонениями в 2 – 3 мм по ширине и длине. И проблемы возникнут снова, только теперь с очередностью монтажа плитки и подгонкой под общий дизайн облицовки.

Для того, чтобы избежать несоответствия в размерах керамогранитной плитки одной партии, после обжига плитка сортируется и калибруется. Однако и этот шаг не всегда способен помочь, так как бывает, что плитки имеют неровный край.

Как исключить досадные отклонения от стандартного формата? Выход есть – выпускать обрезной керамогранит. Для производства этого типа плитки приходится после всех этапов изготовления материала подвергать полученную плитку дополнительной обработке на специальном оборудовании.

Использование обрезного керамогранита сводится к формированию монолитных бесшовных поверхностей при облицовке полов и стен. Такая укладка эффектно смотрится на поверхностях значительной площади. В небольших помещениях монтаж плитки небольшого формата стык в стык позволяет визуально увеличить пространство помещения, раздвинуть его границы.

Раскладка керамогранита без швов требует высокой точности размеров плитки. А процесс ректификации способствует достижению идеального размерного соответствия. При этом можно использовать ректификат с любой поверхностью, комбинируя всевозможные виды керамогранита. Это обусловлено тем, что при обрезке материала производители все-таки придерживаются определенных стандартов.

Богатый выбор фактуры материала позволяет создавать самые смелые проекты в сфере дизайна интерьеров и экстерьеров. Это предопределило высокий спрос на ректификат, не смотря на высокий ценовой сегмент отделки.

Использовать ректификат в качестве отделочного материала допустимо на всех сооружениях, где применяется обычный керамогранит, не подвергающийся обрезке после обжига. Такая возможность обусловлена сохранением его эксплуатационных и технических свойств даже после процесса обрезки кромок по всем сторонам.

Планирование проектной деятельности характеризуется регулярными уточнениями, корректировкой планов и их постоянной актуализацией не только на стадии разработки графика, но и в процессе реализации. Представленное в виде диаграммы Ганта расписание календарного рабочего плана, даёт инструментальную возможность качественнее оценить ресурсные составы и взаимосвязи работ.

В конечном счёте, это уменьшает число последующих изменений в ходе реализации проектных мероприятий. А форма представления делает привязку задач по времени более наглядной. Для этого и нужна диаграмма Ганта.

Исходные данные для построения диаграммы Ганта представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Этапы осуществления инвестиционной деятельности по проекту

| Задача | Дата начала | Длительность | Срок выполнения |
|---|---------------|--------------|-----------------|
| Исследование рынка | 1-июл-2021 | 20 | 21-июл-2021 |
| Разработка бизнес-плана | 9-июл-2021 | 20 | 29-июл-2021 |
| Получение разрешительной документации на строительство (получение решения органов самоуправления) | 30-июл-2021 | 10 | 9-авг-2021 |
| Получение кредита | 10-авг-2021 | 7 | 17-авг-2021 |
| Строительство цеха | 18-авг-2021 | 75 | 1-ноя-2021 |
| Приобретение основного оборудования | 8-окт-2021 | 29 | 6-ноя-2021 |
| Приобретение информационного оборудования | 15-окт-2021 | 21 | 5-ноя-2021 |
| Приобретение хозяйственного инвентаря | 20-окт-2021 | 16 | 5-ноя-2021 |
| Приобретение запасов сырья и материалов до начала эксплуатационной фазы инвестиционного проекта | 5-ноя-2021 | 18 | 23-ноя-2021 |
| Установка и наладка оборудования | 1-ноя-2021 | 30 | 1-дек-2021 |
| Получение разрешительной документации на эксплуатацию (пожарная инспекция, санэпидстанция) | 1-дек-2021 | 15 | 16-дек-2021 |
| Поиск персонала | 20-ноя-2021 | 14 | 4-дек-2021 |
| Заключение договоров на трудовую деятельность | 5-дек-2021 | 5 | 10-дек-2021 |
| Обучение персонала | 11-дек-2021 | 20 | 31-дек-2021 |
| Запуск производства | 3-январь-2022 | 1 | 4-январь-2022 |

Наглядно этапы осуществления инвестиционной деятельности по проекту можно увидеть на рисунке 4.1.

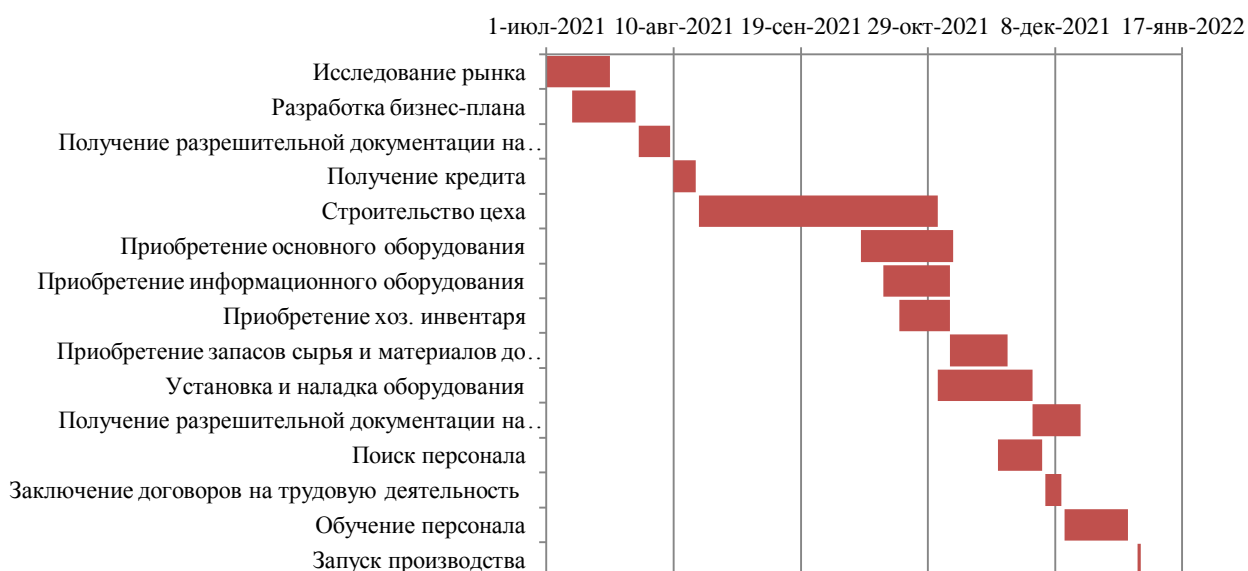


Рисунок 4.1 – Диаграмма Ганта

Таким образом, мероприятия по открытию производственной линии планируется осуществить с 1 июля по 31 декабря 2021 г., а уже 3 января 2022 г. запланировано открытие производственной линии.

Итак, чтобы начать производство, предприятие должно закупить технологическое оборудование – линию для производства ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм.

Линия по производству керамогранита будет расположена на территории предприятия, во вновь возводимом здании каркасной конструкции, с заполнением стен сэндвич-панелями.

Проект здания и его строительство под ключ будет заказываться у компании ООО ПК «Веста». Компания ООО ПК «Веста» предлагает быстровозводимые здания из сэндвич-панелей под ключ собственного производства для заказчиков из России и иностранных строительных рынков.

Компания ООО ПК «Веста» возведет здание с плоским типом кровли, длина которого составит 60 метров, ширина 30 метров и высота 8 метров, также здание будет иметь утепление, т.е. сэндвич-панели с пенополиизоциануратом.

Сроки проектирования, изготовления и поставки (разделы проекта – КМ, АС, стадия Р, монтажные схемы и технический паспорт), составят около месяца.

Сроки коммуникационных, фундаментных и монтажных работ, будут составлять 1,5 мес.

Виды работ по строительству здания и их цены представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Смета затрат на материалы и работы по строительству здания

| Название материала (работы) | Цена |
|--|------------|
| Подведение коммуникаций, руб. | 7 967 420 |
| Несущий каркас (этаж – 1, кран балки – нет, тип конструкции – плоская), руб. | 9 877 540 |
| Ограждающие конструкции (сэндвич панели и мембранная кровля, ССП – 100 мм, мембранная кровля – 120мм, пенополиизоцианурат, фасонные элементы, воронки, крепеж), руб. | 10 657 646 |
| Устройство фундаментов, руб. (тип – столбчатый, утепленный цоколь 0.4 м – есть, перепад высот на участке – до 0.3 м), руб. | 9 187 519 |
| Устройство железобетонного пола, (толщина – 150мм, нагрузка – до 2т/кв. м, с топпингом – упрочненный верхний слой), руб. | 7 631 274 |
| Монтаж здания, (есть подъездные пути, техническая вода, электричество и забор, стесненные условия – отсутствуют), руб. | 8 624 767 |
| Доставка (наземная), руб. | 344 000 |
| Итого, руб. | 54 290 166 |

Таким образом, на строительство цеха планируется потратить 54 300 000 руб.

В здании планируется разместить массозаготовительное отделение и отделение приготовления шликера. В другой части здания планируется расположить отделение приготовления пресспорошка, прессования и сушки, отделение обжига и упаковки, помещение отгрузки, компрессорная, встроенный административно бытовой корпус.

Для осуществления деятельности по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм приобретается в собственность качественное оборудование, а также необходимое сырье для запуска производственной линии. Поставщиком оборудования является международный производи-

тель машин и комплексных установок для производства керамической плитки «Sacmi». Поставщиками сырья являются: ООО «Уральская каолиновая компания», АО «ВГОК», ООО «Фрилайт».

Затраты на приобретение основного оборудования представлены в таблице 4.3.

Таблица 4.3 – Затраты на приобретение основного оборудования

| Наименование | Количество, шт. | Стоимость, руб. | Итого стоимость, руб. |
|---|-----------------|-----------------|-----------------------|
| Бункеры для каждого ингредиента смеси ASP (Sacmi) | 3 | 3 686 000 | 11 058 000 |
| Ленточный транспортер, перемещающий отмеренные дозы NPE 080 (Sacmi) | 1 | 9 508 000 | 9 508 000 |
| Шаровая мельница MTC (Sacmi) | 1 | 7 662 000 | 7 662 000 |
| Смесительная камера, где изготавливается шликер MTD 340 (Sacmi) | 1 | 7 390 000 | 7 390 000 |
| Башня-сушилка EVA (Sacmi) | 1 | 5 876 000 | 5 876 000 |
| Силос SILO (Sacmi) | 1 | 3 514 000 | 3 514 000 |
| Бункер дозации прессы ETR 500 (Sacmi) | 1 | 5 080 000 | 5 080 000 |
| Гидравлический пресс для формовки плитки VELOCE PH 5200 (Sacmi) | 1 | 6 240 000 | 6 240 000 |
| Сушильная камера горизонтальная EM5 (Sacmi) | 1 | 5 510 000 | 5 510 000 |
| Роликовая печь тоннельного типа «MAESTRO» (Sacmi) | 1 | 9 156 000 | 9 156 000 |
| Ректификатор KTDS (Sacmi) | 1 | 6 250 000 | 6 250 000 |
| Аппарат для супер полировки GLOSS (Sacmi) | 1 | 5 360 000 | 5 360 000 |
| Рукавный фильтр для пылеудаления на линии Air filtration (Sacmi) | 2 | 5 850 000 | 11 700 000 |
| Цифровая машина для декорирования DDG 1422 (Sacmi) | 1 | 4 750 000 | 4 750 000 |
| Автоматизированный робот-упаковщик LGV (Sacmi) | 1 | 10 400 000 | 10 400 000 |
| Система рекуперации горячего воздуха RVE (Sacmi) | 1 | 3 640 000 | 3 640 000 |
| Прочее оборудование | – | – | 3 520 000 |
| Программное обеспечение HERE 4.0 (Sacmi) | 1 | 4 650 200 | 4 650 200 |
| Итого затраты на основное оборудование | – | – | 121 264 200 |

На приобретение основного оборудования планируется потратить 121 264 200 руб.

Помимо основного оборудования также приобретается информационное оборудование для персонала производственной линии.

Затраты на приобретение информационного оборудования представлены в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Затраты на приобретение информационного оборудования

| Наименование | Количество, шт. | Стоимость, руб. | Итого стоимость, руб. |
|--|-----------------|-----------------|-----------------------|
| Телефон | 2 | 10 000 | 20 000 |
| Компьютер | 2 | 100 000 | 200 000 |
| Принтер | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Итого затраты на информационное оборудование | – | – | 260 000 |

Также приобретается хозяйственный инвентарь для обеспечения комфорта персонала и безопасности рабочего процесса.

Затраты на приобретения хозяйственного инвентаря для производственной линии представлены в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Затраты на приобретение хозяйственного инвентаря

| Наименование | Количество, шт. | Стоимость, руб. | Итого стоимость, руб. |
|--|-----------------|-----------------|-----------------------|
| Специальная одежда | 10 | 10 000 | 100 000 |
| Огнетушитель | 3 | 10 000 | 30 000 |
| Письменный стол | 4 | 15 000 | 60 000 |
| Стул | 4 | 5000 | 20000 |
| Сейф | 1 | 15000 | 15000 |
| Шкаф-купе | 4 | 10000 | 40000 |
| Итого затраты на хозяйственный инвентарь | – | – | 265 000 |

На приобретение информационного оборудования и хозяйственного инвентаря планируется потратить 260 000 и 265 000 руб. соответственно.

Для запуска линии по производству керамогранита также необходимо сырье. Затраты на приобретение запасов сырья и материалов до начала эксплуатационной фазы инвестиционного проекта составили 10 533 156 руб.

Все затраты по открытию линии для производства технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм представлены в таблице 4.6.

Таблица 4.6 – Инвестиционная деятельность, руб.

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Анализ рынка | 30000 | – | – | – | – | – |
| Разработка бизнес-плана | 145000 | | | | | |
| Получение разрешительной документации (пожарная инспекция, санэпидстанция) | 15 000 | – | – | – | – | – |
| Строительство цеха | 54 300 000 | – | – | – | – | – |
| Приобретение оборудования | 121 264 200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Установка и наладка оборудования | 12 126 420 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Приобретение хозяйственного инвентаря | 265 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Затраты на информационное оборудование | 260 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Приобретение запасов сырья и материалов до начала эксплуатационной фазы инвестиционного проекта | 10 533 156 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток инвестиционной деятельности | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таким образом, денежный поток инвестиционной деятельности составит 198 938 776 руб.

Для составления прогноза выручки от реализации товара, рассмотрим продукт, который будет производиться на производственной линии, количество продукции в год и на основе этого выручку за год (таблица 4.7).

Таблица 4.7 – Прогноз выручки на 2022 год

| Наименование | Цена за 1 кв. м., руб. | Количество в год, кв. м. | Выручка за год, руб. |
|--|------------------------|--------------------------|----------------------|
| Технический (ректифицированный) керамогранит 1200×600 мм | 1 923 | 151 972 | 292 241 500 |

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

Составим прогноз выручки для всего периода инвестиционного проекта.

Производительность линии по производству технического ректифицированного керамогранита 1200×600 мм составляет 151 972 кв. м / год – это около 70% от всей загрузки линии, тем самым планируемый объем производства технического ректифицированного керамогранита 1200×600 мм с каждым годом планируется увеличивать на 5%. Работа линии по производству технического ректифицированного керамогранита 1200×600 мм и предприятия в целом осуществляется непрерывно. Средняя отпускная цена одного кв. метра технического ректифицированного керамогранита 1200×600 мм составляет 1 923 руб. Прогноз выручки для всего периода инвестиционного проекта представлен в таблице 4.8.

Таблица 4.8 – Прогноз выручки для всего периода инвестиционного проекта

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Годовой объем продажи продукции, кв.м. | – | 151 972 | 159 570 | 167 549 | 175 926 | 184 723 |
| Цена за 1 кв. м., руб. | – | 1 923 | 1 923 | 1 923 | 1 923 | 1 923 |
| Выручка от реализации товара, руб. | – | 292 241 500 | 306 853 575 | 322 196 254 | 338 306 066 | 355 221 370 |

Для организации нового производства на ООО «ЗКС» планируется установить новую линию по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм, которую могут обслуживать 10 человек (2 контроллера, 4 технолога, 2 уборщика и 2 разнорабочих), все они работают посменно. Затраты на оплату труда с отчислениями во внебюджетные фонды представлены в таблице 4.9.

Таблица 4.9 – Затраты на оплату труда с отчислениями во внебюджетные фонды

| Должность | Заработная 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, руб. | ФСС, руб. | ФФОМС, руб. | | | |
| Контролер | 50 000 | 11 000 | 1 450 | 2 550 | 2 | 130 000 | 1 560 000 |
| Технолог | 40 000 | 8 800 | 1 160 | 2 040 | 4 | 208 000 | 2 496 000 |
| Уборщик помещений | 28 000 | 6 160 | 812 | 1 428 | 2 | 72 800 | 873 600 |
| Разнорабочий | 30 000 | 6 600 | 870 | 1 530 | 2 | 78 000 | 936 000 |
| Итого | – | – | – | – | 10 | 488 800 | 5 865 600 |

Таким образом, затраты на оплату труда составят 5 865 600 руб.

Размер амортизационных отчислений за год рассчитаем линейным способом, т.к. нам известна первоначальная стоимость оборудования и срок полезного использования. Расчет амортизации представлен в таблице 4.10.

Таблица 4.10 – Амортизационные отчисления

| Наименование основных средств | Первоначальная стоимость, руб. | Срок полезного использования, лет | Ежегодная сумма амортизации, руб. | Ежемесячная сумма амортизации, руб. |
|---|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Бункеры для каждого ингредиента смеси ASP (Sacmi) | 11 058 000 | 10 | 1 105 800 | 92 150 |
| Ленточный транспортер, перемещающий отмеренные дозы NPE 080 (Sacmi) | 9 508 000 | 5 | 1 901 600 | 158 467 |
| Шаровая мельница MTC (Sacmi) | 7 662 000 | 7 | 1 094 571 | 91 214 |
| Смесительная камера, где изготавливается шликер MTD 340 (Sacmi) | 7 390 000 | 7 | 1 055 714 | 87 976 |
| Башня-сушилка EVA (Sacmi) | 5 876 000 | 5 | 1 175 200 | 97 933 |
| Силос SILO (Sacmi) | 3 514 000 | 10 | 351 400 | 29 283 |
| Бункер дозации пресса ETR 500 (Sacmi) | 5 080 000 | 7 | 725 714 | 60 476 |
| Гидравлический пресс для формовки плитки VELOCE PH 5200 (Sacmi) | 6 240 000 | 7 | 891 429 | 74 286 |
| Сушильная камера горизонтальная EM5 (Sacmi) | 5 510 000 | 5 | 1 102 000 | 91 833 |
| Роликовая печь тоннельного типа «MAESTRO» (Sacmi) | 9 156 000 | 5 | 1 831 200 | 152 600 |
| Ректификатор KTDS (Sacmi) | 6 250 000 | 5 | 1 250 000 | 104 167 |

Окончание таблицы 4.10

| Наименование основных средств | Первоначальная стоимость, руб. | Срок полезного использования, лет | Ежегодная сумма амортизации, руб. | Ежемесячная сумма амортизации, руб. |
|--|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Аппарат для супер полировки GLOSS (Sacmi) | 5 360 000 | 5 | 1 072 000 | 89 333 |
| Автоматизированный робот-упаковщик LGV (Sacmi) | 10 400 000 | 7 | 1 485 714 | 123 810 |
| Рукавный фильтр для пылеудаления на линии Air filtration (Sacmi) | 11 700 000 | 6 | 1 950 000 | 162 500 |
| Цифровая машина для декорирования DDG 1422 (Sacmi) | 4 750 000 | 5 | 950 000 | 79 167 |
| Система рекуперации горячего воздуха RVE (Sacmi) | 3 640 000 | 7 | 520 000 | 43 333 |
| Производственный цех | 54 300 000 | 20 | 2 715 000 | 226 250 |
| Итого, руб. | | | 21 177 343 | 1 764 778 |

Итак, размер амортизационных отчислений за год составляет 21 177 343 руб.

Так как линия по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм состоит из оборудования, которое работает от электрической сети, необходимо рассчитать затраты на коммунальные услуги (электроэнергия). Затраты на коммунальные услуги (электроэнергия), представлены в таблице 4.11.

Таблица 4.11 – Затраты на коммунальные услуги (электроэнергия)

| Наименование | Количество, шт. | Потребление, кВт/ч | Потребление всего, кВт/ч |
|---|-----------------|--------------------|--------------------------|
| Бункеры для каждого ингредиента смеси ASP (Sacmi) | 3 | 1,9 | 5,7 |
| Ленточный транспортер, перемещающий отмеренные дозы NPE 080 (Sacmi) | 1 | 4,8 | 4,8 |
| Шаровая мельница MTC (Sacmi) | 1 | 7,5 | 7,5 |
| Смесительная камера, где изготавливается шликер MTD 340 (Sacmi) | 1 | 6,5 | 6,5 |
| Башня-сушилка EVA (Sacmi) | 1 | 5,2 | 5,2 |
| Силос SILO (Sacmi) | 1 | 1,5 | 1,5 |
| Бункер дозации прессы ETR 500 (Sacmi) | 1 | 3,2 | 3,2 |
| Гидравлический пресс для формовки плитки VELOCE PH 5200 (Sacmi) | 1 | 4,6 | 4,6 |
| Сушильная камера горизонтальная EM5 (Sacmi) | 1 | 5,4 | 5,4 |

Окончание таблицы 4.11

| Наименование | Количество, шт. | Потребление, кВт/ч | Потребление всего, кВт/ч |
|--|-----------------|--------------------------|--|
| Роликовая печь тоннельного типа «MAESTRO» (Sacmi) | 1 | 6,2 | 6,2 |
| Ректификатор КТДС (Sacmi) | 1 | 4,5 | 4,5 |
| Аппарат для супер полировки GLOSS (Sacmi) | 1 | 3,9 | 3,9 |
| Автоматизированный робот-упаковщик LGV (Sacmi) | 1 | 7,2 | 7,2 |
| Рукавный фильтр для пылеудаления на линии Air filtration (Sacmi) | 2 | 5,5 | 11 |
| Цифровая машина для декорирования DDG - 1422 (Sacmi) | 1 | 4,1 | 4,1 |
| Система рекуперации горячего воздуха RVE (Sacmi) | 1 | 5,3 | 5,3 |
| Телефон | 2 | 0,15 | 0,3 |
| Компьютер | 2 | 0,5 | 1 |
| Принтер | 2 | 0,4 | 0,8 |
| Итого | 25 | 78,35 | 88,7 |
| Стоимость 1 кВт, руб. | | Потребление всего, кВт/ч | Расходы на электроэнергию за час, руб. |
| 4 | | 88,7 | 354,8 |
| Итого расходы на электроэнергию за год, руб. | | | 3 108 048 |

Таким образом, затраты на коммунальные услуги (электроэнергия) за год составят 3 108 048 руб.

Для того, чтобы рассчитать текущие затраты инвестиционного проекта, необходимо рассмотреть затраты на приобретение запасов сырья и материалов. Затраты на приобретение запасов сырья и материалов представлены в таблице 4.12.

Таблица 4.12 – Затраты на приобретение запасов сырья и материалов (в год)

| Наименование | Расход на ед. продукции, кг. | цена за 1 кг., руб. | Всего на 1 кв. м., руб. | Всего за год, руб. |
|---------------------------------------|------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|
| Глина | 18,6 | 38 | 706,8 | – |
| Песок кварцевый ГОСТ 7031-7522551-77 | 3,6 | 23 | 82,8 | – |
| Полевой шпат, ГОСТ 15045-78 | 1,9 | 9,6 | 18,24 | – |
| Каолин, ГОСТ 21286-82 | 1,7 | 11,5 | 19,55 | – |
| Красящие пигменты | 0,21 | 126,7 | 26,607 | – |
| Ангоб | 0,19 | 88,7 | 16,853 | – |
| Электролит | 0,3 | 75 | 22,5 | – |
| Вода очищенная | 4,8 | 1,6 | 7,68 | – |
| Итого затраты на сырье 1 кв. м., руб. | | | 901,03 | 136 931 024 |

Затраты на приобретение запасов сырья и материалов за год составляют 136 931 024 руб.

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 | 11 410 919 | 136 931 024 |
| Затраты на оплату труда с отчислениям во внебюджетные фонды | 488 800 | 5 865 600 |
| Амортизация | 1 764 779 | 21 177 343 |
| Затраты на коммунальные услуги (электроэнергия) | 259 004 | 3 108 048 |
| Затраты на приобретение запчастей | 505 268 | 6 063 210 |
| Затраты на обслуживание оборудования | 707 375 | 8 488 494 |
| Итого текущие затраты | 14 428 769 | 181 633 719 |
| Итого текущие затраты за вычетом амортизации | 12 663 990 | 160 456 376 |

Таким образом, текущие затраты инвестиционного проекта за вычетом амортизации составят 160 456 376 руб.

Операционная деятельность инвестиционного проекта представлена в таблице 4.14.

Таблица 4.14 – Операционная деятельность инвестиционного проекта

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Выручка от реализации товара, руб. | 0 | 292 241 500 | 306 853 575 | 322 196 254 | 338 306 066 | 355 221 370 |
| Текущие затраты за вычетом амортизации, руб. | 0 | 160 456 376 | 174 897 450 | 188 889 246 | 205 889 278 | 224 419 313 |
| Амортизация оборудования, руб. | 0 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 |
| Проценты по кредиту, руб. | 0 | 30 000 000 | 17 250 000 | 3 750 000 | 0 | 0 |
| Налогооблагаемая прибыль, руб. | 0 | 80 607 781 | 93 528 783 | 108 379 665 | 111 239 446 | 109 624 714 |
| Налог на прибыль (по ставке 0,2), руб. | 0 | 16 121 556 | 18 705 757 | 21 675 933 | 22 247 889 | 21 924 943 |
| Чистая прибыль, руб. | 0 | 64 486 225 | 74 823 026 | 86 703 732 | 88 991 557 | 87 699 771 |

Окончание таблицы 4.14

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Денежный поток операционной деятельности, руб. | 0 | 85 663 568 | 96 000 369 | 107 881 075 | 110 168 900 | 108 877 114 |
| Чистая прибыль дисконтированная, руб. | 0 | 54 190 105 | 52 837 389 | 51 451 366 | 44 377 308 | 36 750 534 |
| Выручка дисконтированная, руб. | 0 | 245 581 092 | 216 689 199 | 191 196 352 | 168 702 664 | 148 855 292 |
| Сумма дисконтированной прибыли, руб. | 239 606 702 | – | – | – | – | – |
| Сумма дисконтированной выручки, руб. | 971 024 599 | – | – | – | – | – |

На начальном этапе (0 шаг) производственная линия работать не будет, так как эксплуатация начинается с начала 2022 года (1 шаг), соответственно чистой прибыли на начальном этапе не будет. При этом в следующем шаге чистая прибыль производственной линии составит 64 486 225 руб.

Денежный поток операционной деятельности на всех шагах инвестиционного проекта положителен.

На основе данных таблиц инвестиционной деятельности и операционной деятельности производственной линии составлена сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности (таблица 4.15).

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

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|--|-------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Инвестиционная деятельность | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиционная деятельность дисконтированная | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционная деятельность | 0 | 85 663 568 | 96 000 369 | 107 881 075 | 110 168 900 | 108 877 114 |

Окончание таблицы 4.15

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Операционная деятельность дисконтированная | 0 | 71 986 192 | 67 792 083 | 64 018 336 | 54 937 788 | 45 624 886 |
| Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 85 663 568 | 96 000 369 | 107 881 075 | 110 168 900 | 108 877 114 |
| Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | -113 275 208 | -17 274 839 | 90 606 236 | 200 775 136 | 309 652 250 |
| Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 71 986 192 | 67 792 083 | 64 018 336 | 54 937 788 | 45 624 886 |
| Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | -126 952 584 | -59 160 501 | 4 857 835 | 59 795 623 | 105 420 509 |

Итак, инвестиционный проект будет успешным (экономически эффективным), т.к. приносит в конце 5 шага 105 420 509 руб. чистого дисконтированного дохода.

Проект планируется финансировать за счет заемных средств. Для того, чтобы определить целесообразно ли предприятию брать кредит и сможет ли предприятие погасить его в срок в полном объеме, нужно рассчитать эффект финансового рычага.

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

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

где ЭФР – эффект финансового рычага;

СНП – ставка налога на прибыль;

ЭР – экономическая рентабельность активов;

СРСП – средняя расчетная ставка процента (средневзвешенная ставка процента по заемным средствам);

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.: | 896 026 | 1 026 273 | 1 065 744,5 |
| долгосрочные займы и кредиты, тыс. руб. | 110 550 | 190 652 | 300 635 |
| краткосрочные займы и кредиты, тыс. руб. | 482 027 | 532 775 | 464 910 |
| кредиторская задолженность, тыс. руб. | 235 708 | 236 184 | 241 983 |
| Заемные средства за вычетом кредиторской задолженности, тыс. руб. | 660 318 | 790 089 | 823 761,5 |
| Собственные средства, тыс. руб. | 1 353 237 | 1 031 022 | 651 434 |
| Плечо финансового рычага | 0,49 | 0,77 | 1,26 |
| Финансовые издержки, тыс. руб. | 41 532 | 60 184 | 79 446 |
| Средняя расчетная ставка процента | 0,063 | 0,076 | 0,096 |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 709 703 | 661 461 | 635 243 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 564 541 | 525 375 | 504 348 |
| Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль, тыс. руб. | 751 235 | 721 645 | 714 689 |
| Актив баланса, тыс. руб. | 2 249 263 | 2 057 295 | 1 717 178 |
| Актив баланса, уменьшенный на величину кредиторской задолженности, тыс. руб. | 2 013 555 | 1 821 111 | 1 475 195 |
| Экономическая рентабельность активов | 0,373 | 0,396 | 0,484 |
| Дифференциал финансового рычага | 0,310 | 0,320 | 0,388 |
| Эффект финансового рычага | 0,121 | 0,196 | 0,393 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE) | 0,420 | 0,513 | 0,780 |
| ЭФР/ЭР | 0,325 | 0,495 | 0,810 |

За рассматриваемый период ЭФР > 0, его значение не опускалось ниже 32% от экономической рентабельности, значит, предприятие в состоянии рассчитаться по кредитам и увеличить рентабельность собственных средств, за счет более доходного использования заемных средств по сравнению с их стоимостью.

Заемными средствами будет выступать долгосрочный кредит в размере 200 000 000 руб. Кредит планируется взять в ПАО «Сбербанк», который сотрудничает с нашей компанией ООО ЗКС. По программе «Сбербанк для бизнеса» банк предлагает следующие условия: получение кредита без аванса по ставке 15% годовых, под залог на имущество организации, срок кредита 3 года.

Расчеты по кредитованию представлены в таблице 4.17.

Таблица 4.17 – Финансовая деятельность, руб.

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|-------------|-------------|-------------|---------|---------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Долгосрочный кредит | 200 000 000 | – | – | – | – | – |
| Выплаты процентов по кредитам | 0 | 30 000 000 | 17 250 000 | 3 750 000 | 0 | 0 |
| Погашение долга по основным суммам | 0 | 85 000 000 | 90 000 000 | 25 000 000 | | |
| Непогашенный остаток кредита | 200 000 000 | 115 000 000 | 25 000 000 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток финансовой деятельности | 200 000 000 | -85 000 000 | -90 000 000 | -25 000 000 | 0 | 0 |
| Дисконтированный денежный поток финансовой деятельности | 200 000 000 | -71 428 571 | -63 554 834 | -14 835 395 | 0 | 0 |

Таким образом, в данной таблице мы составили план погашения кредита и рассчитали проценты по кредиту, также рассчитали денежный поток финансовой деятельности и дисконтированный поток финансовой деятельности. Кредит планируется погасить за 3 года.

На основе данных таблиц инвестиционной деятельности, операционной деятельности и финансовой деятельности производственной линии, составлена сводная таблица инвестиционной, операционной и финансовой деятельности (таблица 4.18).

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

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Инвестиционная деятельность | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционная деятельность | 0 | 85 663 568 | 96 000 369 | 107 881 075 | 110 168 900 | 108 877 114 |
| Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 85 663 568 | 96 000 369 | 107 881 075 | 110 168 900 | 108 877 114 |
| Дисконтированный пошаговый поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 71 986 192 | 67 792 083 | 64 018 336 | 54 937 788 | 45 624 886 |
| Финансовая деятельность | 200 000 000 | -85 000 000 | -90 000 000 | -25 000 000 | 0 | 0 |
| Дисконтированная финансовая деятельность | 200 000 000 | -71 428 571 | -63 554 834 | -14 835 395 | 0 | 0 |
| Пошаговый поток средств трех видов деятельности | 1 061 224 | 663 568 | 6 000 369 | 82 881 075 | 110 168 900 | 108 877 114 |
| Накопленный поток средств трех видов деятельности | 1 061 224 | 1 724 792 | 7 725 161 | 90 606 236 | 200 775 136 | 309 652 250 |
| Пошаговый дисконтированный поток средств трех видов деятельности | 1 061 224 | 557 620 | 4 237 249 | 49 182 941 | 54 937 788 | 45 624 886 |
| Накопленный дисконтированный поток средств трех видов деятельности | 1 061 224 | 1 618 844 | 5 856 094 | 55 039 035 | 109 976 822 | 155 601 708 |

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

4.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Основными показателями оценки эффективности инвестиционного проекта являются:

- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости инвестиций;
- дисконтированный срок окупаемости инвестиций.

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

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

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

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

r – ставка дисконтирования. В работе ставка дисконтирования определена кумулятивным методом. Ее значение составляет 0,19 или 19%.

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 $\text{ЧДД} = 105\,420\,509$ 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:

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

где $\text{ДП}_{\text{оп}}$ – денежный поток операционной деятельности;

$\text{ДП}_{\text{инв}}$ – денежный поток инвестиционной деятельности;

r – ставка дисконтирования.

Если $ИД > 1$, то проект эффективен, если $ИД < 1$, то проект неэффективен. Если $ИД = 1$, то для принятия решений требуются дополнительные исследования. По расчетам, $ИД = 1,53$, что также говорит об эффективности проекта.

Внутренняя норма доходности – это максимальная ставка платы за привлеченные финансовые ресурсы, при которой проект остается безубыточным ($ЧДД = 0$). Таким образом, необходимо найти такую ставку, когда $ЧДД$ будет равен 0. В данном случае, $ЧДД = 0$ при ставке 0,399%, соответственно $ВНД = 39,9\%$. Наглядно внутреннюю норму доходности можно увидеть на рисунке 4.2.

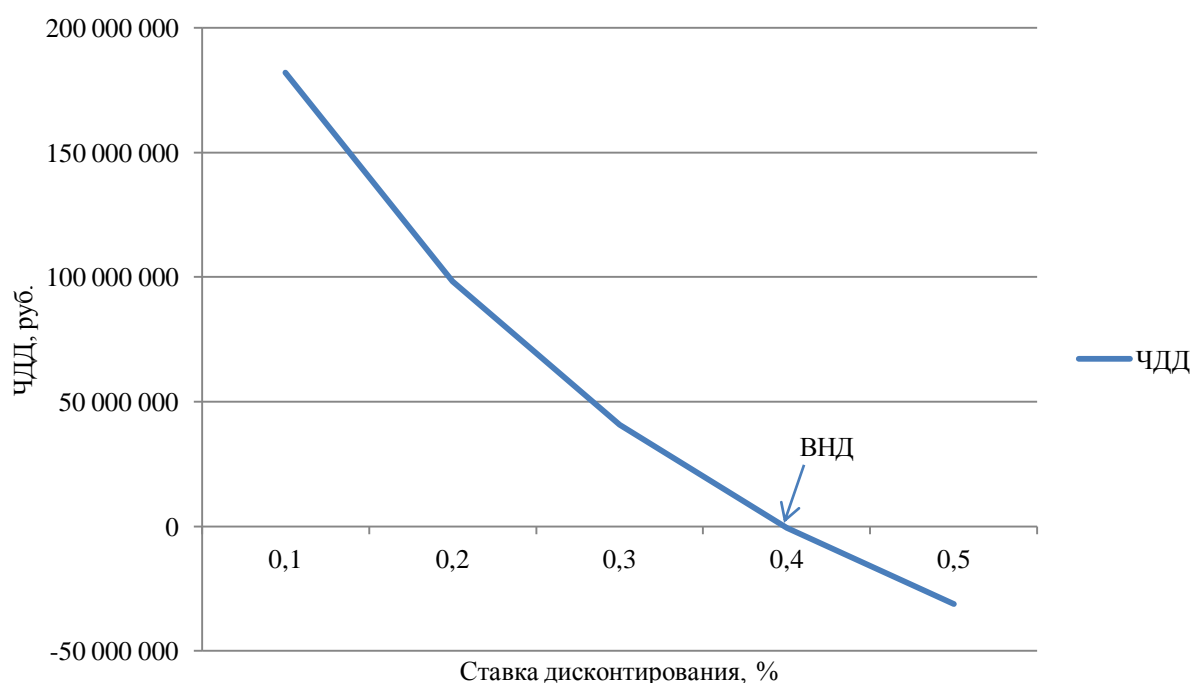


Рисунок 4.2 – Внутренняя норма доходности

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

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

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

$НДСП_{t-}$ – отрицательная величина НДСП в этом году;

$НДСП_{t+}$ – положительная величина НДСП в следующем году.

Для введения фактора времени в показатель СОИ разработали показатель ДСОИ (дисконтированный срок окупаемости), который рассчитывается аналогично СОИ, только в качестве исходных данных используются дисконтированные денежные потоки.

Таким образом, срок окупаемости представленного инвестиционного проекта (СОИ) равен 2 г. 2 мес. Дисконтированный срок окупаемости представленного инвестиционного проекта (ДСОИ) равен 2 г. 11 мес.

Расчет основных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта представлен в таблице 4.19.

Таблица 4.19 – Расчет основных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта

| Показатели эффективности | Значения показателей эффективности |
|--|------------------------------------|
| Чистый дисконтированный доход, руб. | 105 420 509 |
| Индекс доходности | 1,53 |
| Внутренняя норма доходности, % | 39,9% |
| Срок окупаемости инвестиций | 2 года 2 мес. |
| Дисконтированный срок окупаемости инвестиций | 2 года 11 мес. |

На рисунке 4.3 представлен график денежных потоков инвестиционного проекта.

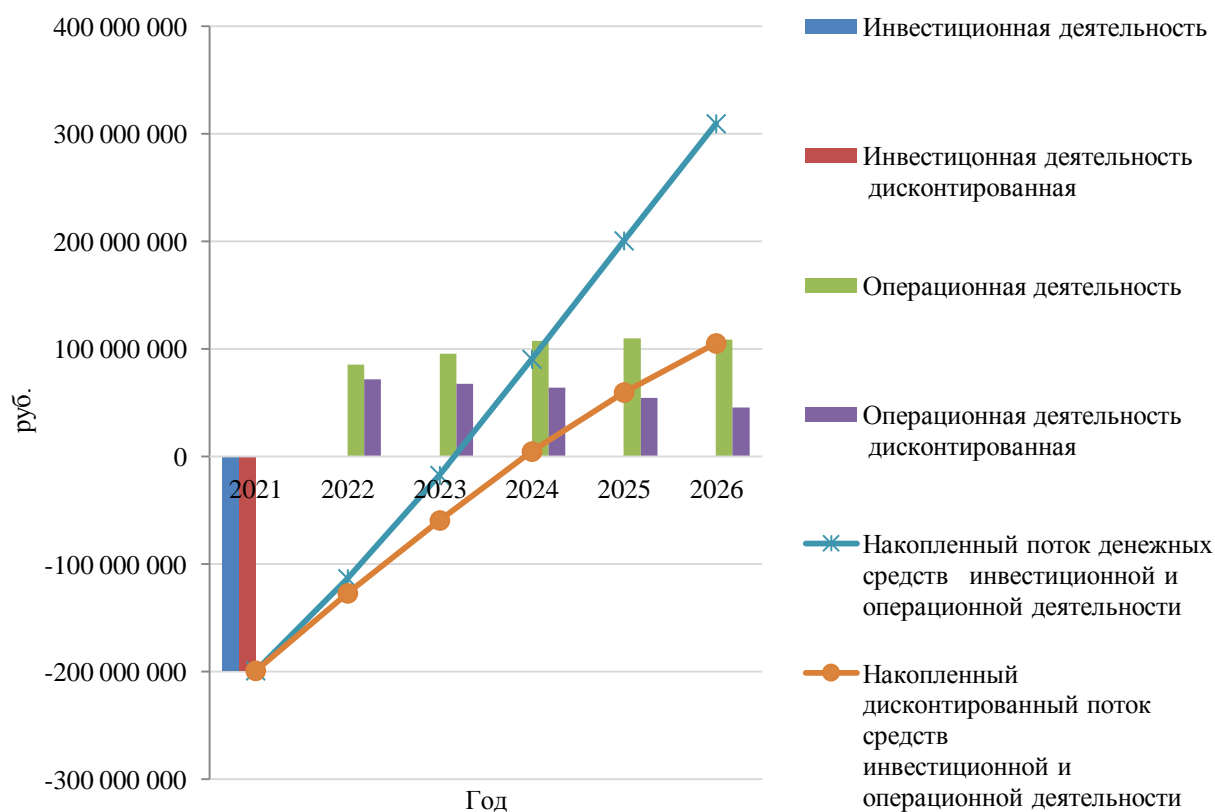


Рисунок 4.3 – Денежные потоки инвестиционного проекта

По результатам расчета показателей эффективности видно, что предлагаемый проект является эффективным. Ожидаемый чистый дисконтированный доход составит 105 420 509 руб. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций составит 2 года и 11 мес.

Таким образом, инвестиционный проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200х600 мм позволит ООО «ЗКС» расширить ассортимент выпускаемой продукции, а также увеличить выручку от реализации.

4.3 Влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО «ЗКС»

Экономическую безопасность предприятия можно повысить с помощью следующих подходов к оценке экономической безопасности предприятия:

– подхода, основанного на анализе показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

– подхода на основе теории экономических рисков.

Важной составляющей экономической безопасности предприятия является управление рисками, для успешного управления рисками нужно их оценить.

Подходы к оценке экономической безопасности предприятия представлены на рисунке 4.4.



Рисунок 4.4 – Подходы к оценке уровня экономической безопасности

Для оценки риска разработанного проекта воспользуемся методом имитационного моделирования.³⁹ Согласно данному методу по разработанному проекту надо рассмотреть 3 сценария развития (3 варианта денежного потока инвестиционного проекта):

- оптимистический;
- наиболее вероятный;
- пессимистический.

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

- ЧДД₁ – пессимистический;
- ЧДД₂ – наиболее вероятный;

³⁹ Раскатова, М.И. Оценка рисков: учебное пособие / М.И. Раскатова. – Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2016. – 90 с.

– ЧДД₃ – оптимистический.

Для данного проекта рассчитывается размах вариации ЧДД по формуле:

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

где Var – размах вариации;

ЧДД₃ – чистый дисконтированный доход оптимистический;

ЧДД₁ – чистый дисконтированный доход пессимистический.

Далее эксперт устанавливает 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 ($\overline{\text{ЧДД}}$), его среднеквадратическое отклонение σ (ЧДД) и коэффициент вариации по формулам (4.6 – 4.8):

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

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

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

где ЧДД₁ – ЧДД при пессимистическом сценарии;

ЧДД₂ – ЧДД при наиболее вероятном сценарии;

ЧДД₃ – ЧДД при оптимистическом сценарии.

При пессимистическом сценарии развития ожидаемая выручка по разработанному проекту снижается на 10% ежегодно по сравнению с наиболее вероятным вариантом. Снижаются также и текущие затраты, но в меньшем объеме, т.к. сни-

жаться будет только их переменная составляющая. В итоге прогнозируется снижение текущих затрат на 8%.

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 возрастать будет только их переменная составляющая, постоянная же останется неизменной. В итоге прогнозируется увеличение текущих затрат на 8%.

Расчеты по разработанному инвестиционному проекту для оптимистического сценария представлены в таблицах 4.20 и 4.21.

Таблица 4.20 – Операционная деятельность оптимистического сценария инвестиционного проекта

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Выручка от реализации товара, руб. | 0 | 321 465 650 | 337 538 933 | 354 415 879 | 372 136 673 | 390 743 507 |
| Текущие затраты за вычетом амортизации, руб. | 0 | 173 292 886 | 188 889 246 | 204 000 385 | 222 360 420 | 240 149 253 |
| Амортизация оборудования, руб. | 0 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 |
| Налогооблагаемая прибыль, руб. | 0 | 126 995 421 | 127 472 344 | 129 238 151 | 128 598 910 | 129 416 910 |
| Налог на прибыль (по ставке 0,2), руб. | 0 | 25 399 084 | 25 494 469 | 25 847 630 | 25 719 782 | 25 883 382 |
| Чистая прибыль, руб. | 0 | 101 596 337 | 101 977 875 | 103 390 521 | 102 879 128 | 103 533 528 |
| Денежный поток операционной деятельности, руб. | 0 | 122 773 680 | 123 155 218 | 124 567 864 | 124 056 471 | 124 710 871 |

Итак, при оптимистическом сценарии чистая прибыль производственной линии в первом году эксплуатации (1 шаг) составит 101 596 337 руб.

Денежный поток операционной деятельности на всех шагах инвестиционного проекта положителен.

Таблица 4.21 – Сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности оптимистического сценария инвестиционного проекта, руб.

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Инвестиционная деятельность | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиционная деятельность дисконтированная | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционная деятельность | 0 | 122 773 680 | 123 155 218 | 124 567 864 | 124 056 471 | 124 710 871 |
| Операционная деятельность дисконтированная | 0 | 103 171 160 | 86 967 882 | 73 920 540 | 61 863 086 | 52 260 012 |
| Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 122 773 680 | 123 155 218 | 124 567 864 | 124 056 471 | 124 710 871 |
| Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | -76 165 096 | 46 990 122 | 171 557 986 | 295 614 457 | 420 325 328 |
| Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 103 171 160 | 86 967 882 | 73 920 540 | 61 863 086 | 52 260 012 |
| Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | -95 767 616 | -8 799 734 | 65 120 806 | 126 983 892 | 179 243 904 |

Таким образом, при оптимистическом сценарии проект будет еще более успешным, т.к. принесет в конце 5 шага 179 243 904 руб. чистого дисконтированного дохода.

Расчеты по разработанному инвестиционному проекту для пессимистического сценария представлены в таблицах 4.22 и 4.23.

Таблица 4.22 – Операционная деятельность пессимистического сценария инвестиционного проекта

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Выручка от реализации товара, руб. | 0 | 263 017 350 | 276 168 218 | 289 976 628 | 304 475 460 | 319 699 233 |
| Текущие затраты за вычетом амортизации, руб. | 0 | 147 619 866 | 160 905 654 | 173 778 106 | 189 418 135 | 204 571 586 |
| Амортизация оборудования, руб. | 0 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 | 21 177 343 |
| Налогооблагаемая прибыль, руб. | 0 | 94 220 141 | 94 085 221 | 95 021 180 | 93 879 981 | 93 950 304 |
| Налог на прибыль (по ставке 0,2), руб. | 0 | 18 844 028 | 18 817 044 | 19 004 236 | 18 775 996 | 18 790 061 |
| Чистая прибыль, руб. | 0 | 75 376 113 | 75 268 177 | 76 016 944 | 75 103 985 | 75 160 243 |
| Денежный поток операционной деятельности, руб. | 0 | 96 553 456 | 96 445 520 | 97 194 287 | 96 281 328 | 96 337 586 |

Итак, при пессимистическом сценарии чистая прибыль производственной линии в первом году эксплуатации (1 шаг) составит 75 376 113 руб.

Таблица 4.23 – Сводная таблица инвестиционной и операционной деятельности пессимистического сценария инвестиционного проекта, руб.

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Инвестиционная деятельность | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиционная деятельность дисконтированная | 198 938 776 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционная деятельность | 0 | 96 553 456 | 96 445 520 | 97 194 287 | 96 281 328 | 96 337 586 |
| Операционная деятельность дисконтированная | 0 | 81 137 358 | 68 106 433 | 57 676 627 | 48 012 490 | 40 370 205 |
| Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 96 553 456 | 96 445 520 | 97 194 287 | 96 281 328 | 96 337 586 |

Окончание таблицы 4.23

| Показатели | Шаг (год) расчета | | | | | |
|---|-------------------|--------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | 2026 г. |
| Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | -102 385 320 | -5 939 800 | 91 254 487 | 187 535 815 | 283 873 400 |
| Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | 81 137 358 | 68 106 433 | 57 676 627 | 48 012 490 | 40 370 205 |
| Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности | -198 938 776 | -117 801 418 | -49 694 985 | 7 981 642 | 55 994 132 | 96 364 336 |

Таким образом, при пессимистическом сценарии проект будет менее успешным, т.к. принесет в конце 5 шага 96 364 336 руб. чистого дисконтированного дохода.

Итоговые значения показателей эффективности по проекту для всех сценариев объединены в таблицу 4.24.

Таблица 4.24 – Показатели эффективности инвестиционного проекта для оптимистического, наиболее вероятного и пессимистического сценариев

| Показатели эффективности | Пессимистический сценарий | Наиболее вероятный сценарий | Оптимистический сценарий |
|--------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| ЧДД, руб. | 96 364 336 | 105 420 509 | 179 243 904 |
| ИД | 1,48 | 1,53 | 1,90 |
| ВНД, % | 37 | 40 | 55 |

Далее, эксперт с предприятия оценил вероятность наступления каждого из возможных сценариев (пессимистического, наиболее вероятного и оптимистиче-

ского) для разработанного проекта. Полученные результаты представлены в таблице 4.25.

Таблица 4.25 – Оценки эксперта о вероятности наступления оптимистического, наиболее вероятного и пессимистического сценариев

| Сценарии развития | Оптим. | Наиб. вер. | Пессим. |
|-----------------------|--------|------------|---------|
| Вероятность, % | 25% | 50% | 25% |
| Сумма вероятностей, % | 100% | | |

После расчетов показателей эффективности проекта и определения экспертной оценки вероятности наступления оптимистического, наиболее вероятного и пессимистического сценариев согласно методу имитационного моделирования проводится оценка риска рассматриваемого проекта путем расчета коэффициента вариации показателя ЧДД. Полученные результаты приведены в таблице 4.26.

Таблица 4.26 – Оценка риска инвестиционного проекта

| ЧДД среднее | Размах вариации | Среднеквадратич. Отклонение | Коэф. вариации |
|-------------|-----------------|-----------------------------|----------------|
| 127 009 583 | 82 879 568 | 33 910 661 | 0,267 |

В таблице 4.26 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.⁴⁰

Таким образом, проведя расчет коэффициента вариации инвестиционного проекта, было показано, что риск инвестиционного проекта средний, близок к низкому, т.к. коэффициент вариации данного проекта равен 26,7%.

Итак, инвестиционный проект является эффективным (ЧДД = 105 420 509 руб., ИД = 1,53), среднерискованным ($K_{\text{вар}} = 0,267$), поэтому его реализация положительно скажется на экономической безопасности предприятия.

Рассмотрим влияние инвестиционного предложения на экономическую безопасность предприятия ООО «ЗКС», которое представлено в таблице 4.27.

Таблица 4.27 – Влияние инвестиционного предложения на экономическую безопасность

| Показатели | До инвестиционного предложения | Изменения за время проекта | После инвестиционного предложения |
|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| Выручка, руб. | 2 922 415 000 | 971 024 599 | 3 893 439 599 |
| Чистая прибыль, руб. | 525 375 000 | 239 606 702 | 764 981 702 |
| Рентабельность деятельности, % | 17,9 | 24,7 | 19,6 |

Таким образом, рентабельность деятельности предприятия до реализации данного инвестиционного проекта составляла 17,9%, а после реализации проекта будет составлять 19,6%, т.к. рентабельность самого проекта составляет 24,7%.

Итак, реализация данного проекта позволит увеличить рентабельность деятельности предприятия, что положительно скажется на его экономической безопасности.

⁴⁰ Москевин, В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. Рекомендации для предприятий и коммерческих банков / В.А. Москевин. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 56 с.

Выводы по разделу четыре

Предложен к реализации проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм. В связи с этим утверждается план осуществления инвестиционной деятельности по проекту, исходя из плана, мероприятия по открытию производственной линии планируется осуществить с 1 июля по 31 декабря 2021 г., а уже 3 января 2022 г. запланировано открытие производственной линии.

Для реализации данного проекта берется кредит в ПАО «Сбербанк» на сумму 200 млн. руб. под 15% годовых, на 3 года по программе «Сбербанк для бизнеса», рассчитанный показатель ЭФР показывает нам, что предприятию целесообразно брать кредит, оно в силах погасить его в срок и в полном объеме.

Эффект финансового рычага – это показатель, отражающий изменение рентабельности собственных средств, полученное благодаря использованию заемных средств.

За рассматриваемый период ЭФР > 0, его значение не опускалось ниже 32% от экономической рентабельности, значит, предприятие в состоянии рассчитаться по кредитам и увеличить рентабельность собственных средств, за счет более доходного использования заемных средств по сравнению с их стоимостью.

Разработанный проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм является эффективным, т.к. ЧДД = 105 420 509 руб., ИД = 1,53.

Срок окупаемости представленного инвестиционного проекта (СОИ) равен 2 г. 2 мес. Дисконтированный срок окупаемости представленного инвестиционного проекта (ДСОИ) равен 2 г. 11 мес.

Также разработанный проект является среднерискованным, т.к. $K_{\text{вар}} = 0,267$. Коэффициент вариации представляет собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической и показывает степень отклонения полу-

ченных значений от среднего значения. Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее изменчивость признака (в статистике) и тем выше риск.

Итак, предложенный к реализации проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм оказывает положительное влияние на экономическую безопасность предприятия, т.к. проект является эффективным, низкорискованным и его рентабельность выше рентабельности деятельности самого предприятия, следовательно, реализовав данный проект, повысится рентабельность деятельности предприятия в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования поставленная цель была достигнута, т.е. было разработано предложение по обеспечению экономической безопасности предприятия путем расширения ассортимента выпускаемой продукции, также были решены поставленные задачи, а именно:

- было проанализировано понятие и сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта;
- были выявлены угрозы и риски экономической безопасности предприятия;
- была рассмотрена нормативно-правовая база обеспечения экономической безопасности предприятия;
- была рассмотрена взаимосвязь инвестиционной и экономической безопасности предприятия;
- была дана общая характеристика объекта исследования;
- был проанализирован рынок выпускаемой продукции и изучены основные конкуренты исследуемого предприятия;
- был выполнен экономический анализ деятельности исследуемого предприятия;
- было разработано предложение по дальнейшему развитию предприятия и оценена его эффективность и влияние на экономическую безопасность предприятия в целом.

Расширение ассортимента позволит получить дополнительный доход от реализации нового продукта и обеспечит преимущества перед другими предприятиями данной отрасли благодаря расширенному ассортименту, т.е. повысит конкурентоспособность исследуемого предприятия. Кроме того, это повысит показатели эффективности деятельности предприятия и положительно скажется на его экономической безопасности.

В анализе основных конкурентов было выявлено, что исследуемое нами предприятие занимает первое место по рентабельности деятельности и рентабельности

продаж, что говорит об эффективности предприятия в целом. В остальных предложенных нами позициях среди своих конкурентов, оно показало хорошие результаты. Это говорит о том, что организация нормально функционирует и работа всех ее сфер достаточно отлажена.

В экономическом анализе деятельности исследуемого предприятия были включены: экспресс-анализ деятельности предприятия, анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности, оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости организации, расчет средневзвешенной стоимости ООО «ЗКС», расчет показателей деловой активности ООО «ЗКС», анализ финансового риска предприятия, оценка рентабельности и эффективности деятельности предприятия.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что: денежный поток ООО «ЗКС» является положительным за весь рассматриваемый период, так как коэффициент сбалансированного роста $E > 1$. Это является положительной тенденцией развития организации. У ООО «ЗКС» во всех периодах наблюдается положительная тенденция функционирования, только в 2017 году произошел спад чистой прибыли, так как у предприятия в 2017 году возросли прочие расходы. Оценив краткосрочную платежеспособность предприятия, можно сделать вывод, что у ООО «ЗКС» достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств. Предприятие ООО «ЗКС» финансово неустойчиво, т.к. величина заемного капитала преобладает над величиной собственного, но с 2018 года наблюдается снижение соотношения заемного капитала к собственному, следовательно, финансовая устойчивость предприятия начинает повышаться. ООО «ЗКС» не увеличивает степень зависимости от внешних источников финансирования, т.к. коэффициент финансовой напряженности практически не выходит за границы норм. Анализ деловой активности свидетельствует о снижении неэффективности управления дебиторской задолженностью по сравнению в кредиторской. В целом по всем показателям оборачиваемости к 2019 г. наметилась тенденция к снижению, что нежелательно. Показатели эффективности деятельности ООО «ЗКС» находятся на хо-

рошем уровне, однако в 2019 г. отмечено незначительное снижение показателей рентабельности собственного капитала и рентабельности активов, что не является критичным для предприятия.

Проведя анализ финансового риска – угрозы банкротства для ООО «ЗКС», можно сказать, что ООО «ЗКС» не являлось банкротом в анализируемый период и не будет им являться в ближайшее время, что говорит о нормальном функционировании предприятия.

В заключение можно сказать, что компания в целом демонстрирует нормальное функционирование, в 2019 г. отмечена небольшая отрицательная динамика.

В качестве разработанного предложения предлагается инвестиционный проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм. Разработанный проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм является эффективным, т.к. ЧДД = 105 420 509 руб., ИД = 1,53. Срок окупаемости представленного инвестиционного проекта (СОИ) равен 2 г. 2 мес. Дисконтированный срок окупаемости представленного инвестиционного проекта (ДСОИ) равен 2 г. 11 мес. Также разработанный проект является низкорискованным, т.к. $K_{\text{вар}} = 0,267$. Для реализации проекта планируется взять кредит в ПАО «Сбербанк» сроком на 3 года.

Итак, предложенный к реализации проект по производству технического ректифицированного керамогранита формата 1200×600 мм оказывает положительное влияние на экономическую безопасность предприятия, т.к. проект является эффективным, низкорискованным и его рентабельность выше рентабельности деятельности самого предприятия, следовательно, реализовав данный проект, повысится рентабельность деятельности предприятия в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Арбатов, А.А. Экономическая безопасность России: общий курс учебник / А.А. Арбатов. М.: БИНОМ. ЛЗ, – 2018. – 815 с.
- 2 Балясный, М.Я. Экономическая безопасность бизнеса в современной России: учебное пособие / М.Я. Балясный. – Оренбург: Академия проблем безопасности, обороны и правопорядка, – 2016. – 260с.
- 3 Безуглая, Н.С. Экономическая безопасность предприятия. Сущность экономической безопасности предприятия / Н.С. Безуглая // Российское предпринимательство. Предприятие: экономика и управление. 2015. – №4 (1). – С. 6–7.
- 4 Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: учебное пособие / В.А. Богомолов. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». Гриф НИИ образования и науки М.: ЮНИТИ, – 2018. – 279 с.
- 5 Бородушко, И.В. Государственно-правовое регулирование социально-экономических процессов / И.В. Бородушко // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. – 2013. – №4 (21). – С. 5–6.
- 6 Вишневская, О.В. Антикризисное управление предприятием. / О.В. Вишневская. – Ростов на Дону: Феникс, 2016. – 976 с.
- 7 Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. Издательство: «Ось – 89», 2014. – 523 с.
- 8 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2012. – 160 с.
- 9 Давыдова, Л.А. Экономика и управление предприятием: учебное пособие / Л. А. Давыдова. – М. ИТК «Дашков и Ко», 2015. – 695 с.
- 10 Ермолаев, Д.В. Составляющие экономической безопасности / Д.В. Ермотаев // Учетные записки: Экономика, 2017. – С. 10–15.

11 Ильиных, И.С. Экономическая безопасность предприятия / И.С. Ильиных // Международный журнал социальных и гуманитарных наук, 2016. – №1. – С. 183–186.

12 «Конституция Российской Федерации» от 12 декабря 1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от. – 30.12.2008. – N 6 – ФКЗ. – от 30.12.2015 – N 7 – ФКЗ. – от 05.02.2014. – N 2 – ФКЗ – от 21.07.2014. – N 11 – ФКЗ).

13 «Концепция общественной безопасности в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ – 14.11.2013 – № Пр. – 2685).

14 Климонова, А.Н. Основные подходы к исследованию понятий «экономическая безопасность» и «экономическая безопасность государства» / А.Н. Климонова // Социально-экономические явления и процессы, 2014. – С. 7– 10.

15 Климошкин, О.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия: проблемы вывода из-под криминального влияния. Изд-во: экономинфо, 2015. – 809 с.

16 Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Филип Котлер; пер. с англ. А. Тополева. – Издательский дом «Вильямс». – Москва, 2015. – 809 с.

17 Козивкин, В.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия / В.В. Козивкин. Бизнес, менеджмент и право, 2016. – 105 с.

18 Котилко, В.В. Экономическая безопасность страны, региона, предприятия и личности / В.В. Котилко // РЭА имени Г.В. Плеханова. Реальная экономика: теория и практика. – 2016. – №11 (38). – С. 4–6.

19 Москевин, В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. Рекомендации для предприятий и коммерческих банков / В.А. Москевин. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 56 с.

20 Одинцова, А.А. Экономическая и информационная безопасность: справочник / А.А. Одинцова. – Москва.: Изд-во «Экзамен», 2015. – 576 с.

- 21 Олейников, Е.А. Экономическая и национальная безопасность. / Е.А. Олейников. – Москва: Экзамен, 2015. – 766 с.
- 22 Осипов, А.А. Экономическая и национальная безопасность. / А.А. Осипов. – Москва: Экзамен, 2017. – 366 с.
- 23 Павленков, М.Н. Экономическая безопасность: методические указания / М.Н. Павленков. – Нижний Новгород: Изд. НГУ им. Н.И. Лобачевского, 2015. – 340 с.
- 24 Раскатова, М.И. Оценка рисков: учебное пособие / М.И. Раскатова. – Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2016. – 90 с.
- 25 Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2013 г. – № 1662 – р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
- 26 Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 271 с.
- 27 Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. – № 208 – «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
- 28 Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. – № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
- 29 Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 г – № 390 – ФЗ.
- 30 Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г. – № 129 – ФЗ.
- 31 Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17.08.1995 г. – № 147 – ФЗ.
- 32 Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. – № 135 – ФЗ.
- 33 Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 г. – № 99 – ФЗ.
- 34 Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. – № 127 – ФЗ.

35 Федеральный закон от 26.07.2006 г. – №135 – ФЗ (ред. от 04.06.2018) «О защите конкуренции».

36 Федоров, Т.А. Страхование экономист / Т.А. Федоров. – Москва: Изд-во ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 123 с.

37 Хаммер, М. Реинжиниринг корпораций. Манифест революции в бизнесе. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – Москва: Изд-во Мани, 2014. – 532 с.

38 Ярочкин, В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин, А.Г. Шаваев. – Москва: Изд-во ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 142 с.

39 Smirnova, O. Threats of economic safety of the Russian construction industry during the economic crisis / O. Smirnova. – Moscow: Ural Federal University, 2015. – P.2.

40 Vivchar, O.I. Management system interpreting financial and economic security business in economic processes / O.I. – Moscow: Vivchar Look. Academic publishers. *iejme – mathematics education*, 2016. – P.947.

Номенклатура выпускаемой продукции ООО «ЗКС»

ПРИЛОЖЕНИЯ

| Технический (профессиональный) керамогранит Окрашенный в массу (FULL BODY) «Стандарт», соль-перец «Уральские Фасады», моноколор Нерегистрикат Non Recycled | 300x300x8 | | | | 300x300x12 «УСИЛЕННЫЙ» | |
|--|-----------------|------------------|------------------|-----------------------------|------------------------|--|
| | Матовый Матт | РЕЛЬЕФ RELIEF | СТУПЕНИ STAGE | АНТИСКОЛЬЗЯЩИЙ ANTI-SLIP | Матовый Матт | 3Д АНТИСКОЛЬЗЯЩИЙ ANTI-SLIP РИФЛЕННЫЙ FLUTED КВАДРО QUADRO |
| U117M (бежевый, соль-перец) | 436 | 532 | 532 | 482 | - | - |
| U123M (серый, соль-перец) | 460 | 532 | 532 | 506 | 589 | 650 |
| U126M (серо-бежевый, соль-перец) | 451 | 532 | 532 | 490 | 582 | 642 |
| U118M (коричневый, соль-перец) | 478 | 532 | 532 | 524 | 637 | 698 |
| U119M (темно-серый, соль-перец) | 485 | 532 | 532 | 533 | 637 | 698 |
| U110M (коричнево-розовый, соль-перец) | 618 | 641 | 641 | - | - | - |
| U111M (черный, соль-перец) | 618 | 641 | 641 | - | - | - |
| U112M (розовый, соль-перец) | 618 | 641 | 641 | - | - | - |
| U113M (зеленый, соль-перец) | 618 | 641 | 641 | - | - | - |
| U115M (желтый, соль-перец) | 618 | 641 | 641 | - | - | - |
| U116M (синий, соль-перец) | 739 | 769 | 769 | - | - | - |
| U100M (молочный, моноколор) | 451 | 532 | 532 | 490 | 566 | 628 |
| UF002M (светло-серый, моноколор) | 607 | 706 | 706 | 649 | 684 | 745 |
| UF003M (темно-серый, моноколор) | 607 | 706 | 706 | 649 | 708 | 769 |
| UF004M асфальт (моноколор) | 607 | 706 | 706 | 649 | 684 | 745 |

| Технический (профессиональный) керамогранит Окрашенный в массу (FULL BODY) «Стандарт», соль-перец «Уральские Фасады», монокопюр Неректификат Rectified | 600x600x10 | | | | | 600x300x10 | |
|--|----------------|---|------------------|-------------------------------|-------------------------|----------------|------------------|
| | Матовый Мат | Полмр./Латпат. POLISHED / LAPRATO | РЕЛЬЕФ Relief | «АНТИСКОЛЬЗЯЩИЙ» ANTI-SLIP | ЭД ЭЛЛИПС Ellipse | Матовый Мат | РЕЛЬЕФ Relief |
| U117 (бежевый, соль-перец) | 570 | 694 | 607 | 619 | 643 | 599 | 629 |
| U126 (серо-бежевый, соль-перец) | 570 | 694 | 607 | 619 | 643 | 599 | 629 |
| U118 (коричневый, соль-перец) | 586 | 706 | 622 | 634 | 659 | 614 | 645 |
| U119 (темно-серый, соль-перец) | 586 | 706 | 622 | 634 | 659 | 614 | 645 |
| U100 (молочный, монокопюр) | 565 | 713 | 602 | 614 | 638 | 594 | 624 |
| UF001 (белый, монокопюр) | 845 | 1140 | 882 | 894 | 918 | 888 | 932 |
| UF002 (светло-серый, монокопюр) | 666 | 814 | 702 | 714 | 739 | 698 | 733 |
| UF003 (темно-серый, монокопюр) | 695 | 851 | 732 | 744 | 768 | 730 | 766 |
| UF004 (асфальт, монокопюр) | 682 | 838 | 718 | 731 | 755 | 715 | 751 |
| UF005 (кофе с молоком, монокопюр) | 673 | 803 | 709 | 722 | 746 | 707 | 742 |
| UF006 (шоколад, монокопюр) | 805 | 948 | 841 | 853 | 878 | 845 | 887 |
| UF007 (зеленый, монокопюр) | 744 | 878 | 780 | 792 | 817 | 780 | 819 |
| UF008 (голубой, монокопюр) | 983 | 1152 | 1022 | 1032 | 1060 | 1032 | 1084 |
| UF009 (розовый, монокопюр) | 732 | 896 | 768 | 780 | 805 | 768 | 806 |
| UF010 (светло-молочный, монокопюр) | 653 | 900 | 689 | 701 | 726 | 685 | 719 |
| UF011 (желтый, монокопюр) | 731 | 874 | 767 | 779 | 804 | 767 | 805 |
| UF012 (синий, монокопюр) | 1721 | 1922 | 1764 | 1985 | 1808 | 1808 | 1899 |
| UF013 (черный, монокопюр) | 820 | 1000 | 856 | 869 | 893 | 860 | 903 |
| UF014 (терракотовый, монокопюр) | 925 | 1075 | 962 | 974 | 998 | 972 | 1021 |
| UF015 (горчичный, монокопюр) | 852 | 1014 | 889 | 901 | 925 | 895 | 940 |
| UF016 (оранжево-персиковый, монокопюр) | 1010 | 1170 | 1046 | 1058 | 1084 | 1060 | 1113 |
| UF017 (оранжевый, монокопюр) | 2196 | 2371 | 2232 | 2245 | 2269 | 2306 | 2422 |
| UF018 (красный, монокопюр) | 3050 | 3179 | 3086 | 3100 | 3124 | 3203 | 3363 |
| UF019 (насыщенно-черный, монокопюр) | 967 | 1114 | 1003 | 1016 | 1040 | 1016 | 1067 |

| Технический (профессиональный) керамогранит Окрашенный в массу (FULL BODY) «Стандарт», соль-терец «Уральские Фасады», моноколор Сертификация Recified | 600x600x10 | | | | | 600x300x10 | |
|---|-----------------|------------------------------------|------------------|-------------------------------|---------------------------|-----------------|------------------|
| | Матовый Матт | Полир./Лаппа. POLISHED / LAPATO | РЕЛЬЕФ Relief | «АНТИСКОЛЬЗЯЩИЙ» ANTI-SLIP | 3D «ЭЛЛИПС» Ellipse | Матовый Матт | РЕЛЬЕФ Relief |
| UF022 (фисташковый, моноколор) | 731 | 864 | 767 | 779 | 804 | 767 | 805 |
| UF023 (насыщенно-красный, моноколор) | 4636 | 4842 | 4672 | 4685 | 4709 | 4867 | 5111 |
| UF024 (небесный, моноколор) | 1330 | 1490 | 1366 | 1379 | 1403 | 1396 | 1465 |
| UF025 (насыщенно-синий, моноколор) | 3536 | 3911 | 3589 | 3584 | 3642 | 3713 | 3898 |
| UF026 (насыщенно-оранжевый, моноколор) | 3530 | 3702 | 3566 | 3578 | 3604 | 3707 | 3892 |
| UF027 (кофейный, моноколор) | 895 | 1024 | 931 | 944 | 968 | 941 | 988 |
| UF028 (ниagara, моноколор) | 805 | 940 | 841 | 853 | 878 | 845 | 887 |
| UF029 (мурена, моноколор) | 1151 | 1285 | 1188 | 1200 | 1224 | 1208 | 1269 |
| UF030 (светло-сиреневый, моноколор) | 883 | 1025 | 922 | 931 | 960 | 926 | 973 |
| UF031 (сиреневый, моноколор) | 1052 | 1199 | 1092 | 1102 | 1132 | 1105 | 1160 |
| UF032 (светло-кирпичный, моноколор) | 1007 | 1151 | 1044 | 1056 | 1080 | 1057 | 1110 |
| UF033 (кирпичный, моноколор) | 1074 | 1202 | 1111 | 1123 | 1147 | 1128 | 1184 |
| UF034 (слоновая кость, моноколор) | 695 | 828 | 732 | 744 | 768 | 730 | 766 |
| UF035 (светло-желтый, моноколор) | 775 | 910 | 812 | 824 | 848 | 815 | 856 |
| UF036 (кварц, моноколор) | 727 | 874 | 763 | 775 | 800 | 763 | 801 |
| UF037 (хаки, моноколор) | 1097 | 1230 | 1133 | 1145 | 1170 | 1151 | 1208 |
| UF038 (сапфир, моноколор) | 3042 | 3332 | 3084 | 3090 | 3127 | 3175 | 3334 |
| UF039 (океан, моноколор) | 5123 | 5630 | 5177 | 5171 | 5232 | 5378 | 5647 |

Сравнительный аналитический баланс ООО «ЗКС»

| 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. | % | тыс.руб. | % | | |
| РАЗДЕЛ I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Незавершенные активы | 391 | 0,0% | 340 | 0,0% | 387 | 0,0% | 263 | 0,0% | 283 | 0,0% | 386 | 0,0% | 316 | 0,0% | -24 | 0,0% |
| Результаты исследований и разработок | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Основные средства | 883 318 | 66,8% | 778 292 | 60,1% | 675 444 | 53,2% | 609 681 | 46,8% | 618 452 | 40,6% | 703 263 | 36,8% | 645 957 | 29,3% | -132 335 | -30,8% |
| Доходы влож. в мат. Ценности | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 19 800 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Финансовые вложения | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 268 345 | 12,2% | 268 345 | 12,2% |
| Отложенные налоговые активы | 1 760 | 0,1% | 2 170 | 0,2% | 2 340 | 0,2% | 4 172 | 0,3% | 4 155 | 0,3% | 4 861 | 0,3% | 6 648 | 0,3% | 4 478 | 0,1% |
| Прочие внеоборотные активы | 6 003 | 0,5% | 6 162 | 0,5% | 6 400 | 0,5% | 11 980 | 1,4% | 1 500 | 0,1% | 51 979 | 2,7% | 1 442 | 0,1% | -4 720 | -0,4% |
| Итого по разделу I | 891 472 | 67,5% | 786 964 | 60,7% | 684 571 | 54,0% | 632 096 | 48,5% | 624 990 | 41,0% | 780 299 | 40,8% | 922 708 | 41,9% | 135 744 | 18,9% |
| РАЗДЕЛ II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Запасы | 309 174 | 23,4% | 324 765 | 25,1% | 431 118 | 34,0% | 479 710 | 36,8% | 604 431 | 39,7% | 703 940 | 36,9% | 830 295 | 37,2% | 505 530 | 12,6% |
| НДС по приобр. Ценностям | 4 151 | 0,3% | 2 772 | 0,2% | 4 143 | 0,3% | 5 528 | 0,4% | 10 268 | 0,7% | 5 385 | 0,3% | 3 022 | 0,1% | 250 | -0,1% |
| Дебиторская задолженность | 72 674 | 5,5% | 99 579 | 7,7% | 107 907 | 8,5% | 156 326 | 12,0% | 251 901 | 16,5% | 363 312 | 19,0% | 417 297 | 18,9% | 317 718 | 11,2% |
| Фин. Вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 30 000 | 2,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 43 492 | 3,3% | 81 318 | 6,3% | 10 455 | 0,8% | 28 346 | 2,2% | 32 565 | 2,1% | 57 156 | 3,0% | 30 274 | 1,4% | -51 044 | -4,9% |
| Прочие оборотные активы | 405 | 0,0% | 322 | 0,0% | 502 | 0,0% | 884 | 0,1% | 591 | 0,0% | 128 | 0,0% | 783 | 0,0% | 461 | 0,0% |
| Итого по разделу II | 429 896 | 32,5% | 508 756 | 39,3% | 584 125 | 46,0% | 670 794 | 51,5% | 899 756 | 59,0% | 1 129 921 | 59,2% | 1 281 671 | 58,1% | 772 915 | 18,9% |
| АКТИВЫ | 1 321 368 | 100,0% | 1 295 720 | 100,0% | 1 268 696 | 100,0% | 1 302 890 | 100,0% | 1 524 146 | 100,0% | 1 910 210 | 100,0% | 2 204 379 | 100,0% | 908 659 | 0,0% |
| РАЗДЕЛ III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уставный капитал (скалочный кап., учст. Фонд, вклады товарищей) | 185 000 | 14,0% | 185 000 | 14,3% | 185 000 | 14,6% | 185 000 | 14,2% | 152 625 | 10,0% | 152 625 | 8,0% | 152 625 | 6,9% | -32 375 | -7,4% |
| Собств. акции, выкупленные у | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Персоналия внобр. Активов | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Резервный капитал | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Непераработанная прибыль (нетопоратый убыток) | 138 405 | 10,5% | 202 305 | 15,6% | 321 687 | 25,4% | 499 737 | 38,4% | 314 474 | 20,6% | 683 143 | 35,8% | 1 073 650 | 48,7% | 871 345 | 33,1% |
| Итого по разделу III | 323 405 | 24,5% | 387 305 | 29,9% | 506 687 | 39,9% | 684 737 | 52,6% | 467 099 | 30,6% | 835 768 | 43,8% | 1 226 275 | 55,6% | 838 970 | 25,7% |
| РАЗДЕЛ IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Земельные средства | 370 285 | 28,0% | 160 250 | 12,4% | 110 164 | 8,7% | 64 300 | 4,9% | 311 067 | 20,4% | 290 202 | 15,2% | 91 100 | 4,1% | -69 150 | -8,2% |
| Отложенные налог. Обязательства | 38 548 | 2,9% | 35 295 | 2,7% | 32 496 | 2,6% | 34 211 | 2,6% | 36 705 | 2,4% | 47 455 | 2,5% | 47 600 | 2,2% | 12 305 | -0,6% |
| Отложенные 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% |
| 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 IV | 408 833 | 30,9% | 195 545 | 15,1% | 142 660 | 11,2% | 98 511 | 7,6% | 347 772 | 22,8% | 337 657 | 17,7% | 138 700 | 6,3% | -56 845 | -8,8% |
| РАЗДЕЛ V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Земельные средства | 439 137 | 33,2% | 538 983 | 41,6% | 480 262 | 37,9% | 315 542 | 24,2% | 436 995 | 28,7% | 493 824 | 25,8% | 572 726 | 26,0% | 33 743 | 15,6% |
| Отложенные задолженности | 139 953 | 10,6% | 160 397 | 12,4% | 131 302 | 10,3% | 188 700 | 14,5% | 257 255 | 16,9% | 226 711 | 11,9% | 245 657 | 11,1% | 83 260 | -1,2% |
| Доходы будущих периодов | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Отложенные обязательства | 10 040 | 0,8% | 13 490 | 1,0% | 7 785 | 0,6% | 15 400 | 1,2% | 15 025 | 1,0% | 17 250 | 0,9% | 21 021 | 1,0% | 7 531 | -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 | 589 130 | 44,6% | 712 870 | 55,0% | 619 349 | 48,8% | 519 642 | 39,9% | 709 275 | 46,5% | 736 785 | 38,6% | 839 404 | 38,1% | 126 534 | 16,9% |
| ПАССИВЫ | 1 321 368 | 100,0% | 1 295 720 | 100,0% | 1 268 696 | 100,0% | 1 302 890 | 100,0% | 1 524 146 | 100,0% | 1 910 210 | 100,0% | 2 204 379 | 100,0% | 908 659 | 0,0% |

Оценка ликвидности баланса ООО «ЗКС», 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 | | | | |
| 40 455 | 131 302 | 28 346 | 188 700 | 32 565 | 257 235 | 57 136 | 226 711 | 30 274 | 245 657 | | | | |
| A ₂ | Π ₂ | A ₂ | Π ₂ | A ₂ | Π ₂ | A ₂ | Π ₂ | A ₂ | Π ₂ | | | | |
| 107 930 | 480 262 | 156 601 | 315 542 | 252 934 | 436 995 | 366 322 | 492 824 | 419 969 | 572 726 | | | | |
| A ₃ | Π ₃ | A ₃ | Π ₃ | A ₃ | Π ₃ | A ₃ | Π ₃ | A ₃ | Π ₃ | | | | |
| 431 118 | 110 164 | 479 710 | 64 300 | 604 431 | 311 067 | 723 740 | 290 202 | 1 098 640 | 91 100 | | | | |
| A ₄ | Π ₄ | A ₄ | Π ₄ | A ₄ | Π ₄ | A ₄ | Π ₄ | A ₄ | Π ₄ | | | | |
| 684 571 | 506 687 | 632 096 | 684 737 | 624 390 | 467 099 | 760 489 | 835 768 | 654 363 | 1 226 275 | | | | |
| 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 | | | | |
| 148 385 | 611 564 | 184 947 | 504 242 | 285 499 | 694 230 | 423 478 | 719 535 | 430 243 | 818 383 | | | | |
| 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 | | | | |
| 431 118 | 110 164 | 479 710 | 64 300 | 604 431 | 311 067 | 723 740 | 290 202 | 1 098 640 | 91 100 | | | | |

Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчививости ООО «ЗКС», 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 | 949 375 | 859 630 | 859 630 | 721 728 | 721 728 | 568 542 | 568 542 | 1 005 317 | 1 005 317 | 1 009 737 | 1 009 737 | 909 483 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 370 285 | 160 250 | 160 250 | 110 164 | 110 164 | 64 300 | 64 300 | 311 067 | 311 067 | 290 202 | 290 202 | 91 100 |
| Краткосрочные кредиты и займы | 439 137 | 538 983 | 538 983 | 480 262 | 480 262 | 315 542 | 315 542 | 436 995 | 436 995 | 492 824 | 492 824 | 572 726 |
| Кредиторская задолженность | 139 953 | 160 397 | 160 397 | 131 302 | 131 302 | 188 700 | 188 700 | 257 255 | 257 255 | 226 711 | 226 711 | 245 657 |
| Средняя величина заемного капитала | 904 503 | | 790 679 | | 645 135 | | 786 930 | | 1 007 527 | | 959 610 | |
| Собственный капитал (1300) | 323 405 | 387 305 | 387 305 | 506 687 | 506 687 | 684 737 | 684 737 | 467 099 | 467 099 | 835 768 | 835 768 | 1 226 275 |
| Средняя величина собственного капитала | 355 355 | | 446 996 | | 595 712 | | 575 918 | | 651 434 | | 1 031 022 | |
| Совокупные активы | 1 321 368 | 1 295 720 | 1 295 720 | 1 268 696 | 1 268 696 | 1 302 890 | 1 302 890 | 1 524 146 | 1 524 146 | 1 910 210 | 1 910 210 | 2 204 379 |
| Средняя величина совокупных активов | 1 308 544 | | 1 282 208 | | 1 285 793 | | 1 413 518 | | 1 717 178 | | 2 057 295 | |
| Чистая прибыль | 426 192,00 | | 438 201,00 | | 486 925,00 | | 60 814,00 | | 504 348,00 | | 525 375,00 | |
| Прибыль до уплаты налогов и процентов (ЕВИП) | 618 270,00 | | 646 034,00 | | 682 360,00 | | 267 258,00 | | 714 689,00 | | 721 645,00 | |
| Выплата основной суммы долга (погашение займов и кредитов) | -602 869,00 | | -601 968,00 | | -899 590,00 | | -915 989,00 | | -1 116 725,00 | | -682 716,00 | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (2300) | 535 762,00 | | 551 021,00 | | 614 022,00 | | 196 910,00 | | 635 243,00 | | 661 461,00 | |
| Процента к уплате (2330) | -82 508,00 | | -95 013,00 | | -68 338,00 | | -70 348,00 | | -79 446,00 | | -60 184,00 | |

Расчет средневзвешенной стоимости капитала для ООО «ЗКС», 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 | 31.12.2018 | 31.12.2019 | |
| Собственный капитал | 323 405 | 387 305 | 387 305 | 506 687 | 506 687 | 684 737 | 684 737 | 467 099 | 467 099 | 835 768 | 835 768 | 1 226 275 | |
| Средняя величина собственного капитала | 355 335 | | 446 996 | | 595 712 | | 575 918 | | 651 434 | | 1 031 022 | | 3 301 081 |
| Доля собственного капитала в пассивах | 0,272 | | 0,349 | | 0,463 | | 0,407 | | 0,379 | | 0,501 | | 0,426 |
| Долгосрочные кредиты и займы | 370 285 | 160 250 | 160 250 | 110 164 | 110 164 | 64 300 | 64 300 | 311 067 | 311 067 | 290 202 | 290 202 | 91 100 | |
| Средняя величина долгосрочных кредитов и займов | 265 268 | | 135 207 | | 87 232 | | 187 684 | | 300 635 | | 190 651 | | 901 408 |
| Доля долгосрочных кредитов и займов в пассивах | 0,203 | | 0,105 | | 0,068 | | 0,133 | | 0,175 | | 0,093 | | 0,116 |
| Краткосрочные кредиты и займы | 439 137 | 538 983 | 538 983 | 480 262 | 480 262 | 315 542 | 315 542 | 436 995 | 436 995 | 492 824 | 492 824 | 572 726 | |
| Средняя величина краткосрочных кредитов и займов | 489 060 | | 509 623 | | 397 902 | | 376 269 | | 464 910 | | 532 775 | | 2 281 478 |
| Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах | 0,374 | | 0,397 | | 0,309 | | 0,266 | | 0,271 | | 0,259 | | 0,294 |
| Пассивы как валюта баланса по пассивам | 1 321 368 | 1 295 720 | 1 295 720 | 1 268 696 | 1 268 696 | 1 302 890 | 1 302 890 | 1 524 146 | 1 524 146 | 1 910 210 | 1 910 210 | 2 204 379 | |
| Средняя величина пассивов | 1 308 544 | | 1 282 208 | | 1 285 793 | | 1 413 518 | | 1 717 178 | | 2 057 295 | | 7 755 992 |
| Чистая прибыль | 426 192 | | 438 201 | | 486 925 | | 60 814 | | 504 348 | | 525 375 | | 2 015 663 |
| ROE | 120% | | 98% | | 82% | | 11% | | 77% | | 51% | | 61,06% |
| % в уплате | 82 508 | | 95 013 | | 68 338 | | 70 348 | | 79 446 | | 60 184 | | 373 329 |
| Средняя величина заемного капитала | 754 328 | | 644 830 | | 485 134 | | 563 952 | | 765 544 | | 723 426 | | 3 182 886 |
| Стоимость заемного капитала | 0,109 | | 0,147 | | 0,141 | | 0,125 | | 0,104 | | 0,083 | | 0,117 |
| WACC % | 38,432% | | 41,275% | | 42,993% | | 8,948% | | 33,634% | | 28,308% | | 30,529% |

Исходные данные для расчетов риска банкротства для ООО «ЗКС», 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 | 786 964 | 684 571 | 684 571 | 632 096 | 632 096 | 624 390 | 624 390 | 780 289 | 780 289 | 922 708 |
| Ср. величина внеоборотных активов | 735 768 | 658 534 | 658 534 | 628 243 | 628 243 | 624 390 | 624 390 | 780 289 | 780 289 | 851 499 |
| Материальные активы | 1 158 877 | 387 | 1 162 357 | 263 | 1 307 698 | 283 | 1 589 935 | 386 | 1 803 766 | 316 |
| Нематериальные активы | 340 | 387 | 387 | 263 | 263 | 283 | 283 | 386 | 386 | 316 |
| Ср. величина немат. активов | 363,5 | 325 | 325 | 273 | 273 | 283 | 283 | 334,5 | 334,5 | 351 |
| Нематериальные погасковые активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 2 170 | 2 340 | 2 340 | 4 172 | 4 172 | 4 155 | 4 155 | 4 861 | 4 861 | 6 648 |
| Ср. величина отложенных нал. обяза. | 2 255,0 | 2 413 | 2 413 | 4 143 | 4 143 | 4 155 | 4 155 | 4 861 | 4 861 | 5 754,5 |
| НДС | 2 772 | 4 143 | 4 143 | 5 528 | 5 528 | 10 268 | 10 268 | 5 385 | 5 385 | 3 022 |
| Ср. величина НДС | 3 458 | 4 836 | 4 836 | 5 528 | 5 528 | 7 898 | 7 827 | 363 312 | 363 312 | 4 204 |
| Дебит. долги | 99 579 | 107 907 | 107 907 | 156 326 | 156 326 | 251 901 | 251 901 | 307 607 | 307 607 | 417 297 |
| Ср. величина ДЗ | 103 743 | 132 117 | 132 117 | 670 794 | 670 794 | 899 756 | 899 756 | 1 129 921 | 1 129 921 | 390 305 |
| Оборотные активы | 508 756 | 584 125 | 584 125 | 627 460 | 627 460 | 785 275 | 785 275 | 1 014 839 | 1 014 839 | 1 281 671 |
| Средняя величина ОА | 546 441 | 627 460 | 627 460 | 785 275 | 785 275 | 1 014 839 | 1 014 839 | 1 281 671 | 1 281 671 | 1 205 796 |
| Активы | 1 295 720 | 1 268 696 | 1 268 696 | 1 302 890 | 1 302 890 | 1 524 146 | 1 524 146 | 1 910 210 | 1 910 210 | 2 204 379 |
| Средняя величина активов | 1 282 208 | 1 285 793 | 1 285 793 | 1 413 218 | 1 413 218 | 1 717 178 | 1 717 178 | 2 057 295 | 2 057 295 | 2 204 379 |
| Незавершенное строительство | 778 292 | 675 444 | 675 444 | 609 681 | 609 681 | 618 452 | 618 452 | 703 263 | 703 263 | 645 957 |
| Средняя величина незавершенного строительства | 726 868 | 642 563 | 642 563 | 614 067 | 614 067 | 660 858 | 660 858 | 660 858 | 660 858 | 674 610 |
| Операционные расходы: | | | | | | | | | | |
| Себестоимость | 1 289 943 | 1 467 625 | 1 467 625 | 1 504 818 | 1 504 818 | 1 631 558 | 1 631 558 | 1 673 414 | 1 673 414 | 1 673 414 |
| Командировочные расходы | 242 649 | 279 191 | 279 191 | 324 094 | 324 094 | 365 601 | 365 601 | 389 529 | 389 529 | 389 529 |
| Управленческие расходы | 78 872 | 88 169 | 88 169 | 88 169 | 88 169 | 99 811 | 99 811 | 100 618 | 100 618 | 100 618 |
| Выручка | 2 280 335 | 2 321 144 | 2 321 144 | 2 671 282 | 2 671 282 | 2 850 190 | 2 850 190 | 2 922 415 | 2 922 415 | 2 922 415 |
| Прибыль от продаж | 668 871 | 702 139 | 702 139 | 754 201 | 754 201 | 753 220 | 753 220 | 758 854 | 758 854 | 758 854 |
| Прибыль до уплаты налогов | 551 021 | 614 022 | 614 022 | 196 910 | 196 910 | 635 243 | 635 243 | 661 461 | 661 461 | 661 461 |
| ЕВТТ | 456 008 | 545 684 | 545 684 | 126 562 | 126 562 | 555 797 | 555 797 | 601 277 | 601 277 | 601 277 |
| Чистая прибыль | 438 201 | 486 925 | 486 925 | 60 814 | 60 814 | 504 348 | 504 348 | 525 575 | 525 575 | 525 575 |
| Собственный капитал | 387 305 | 506 687 | 506 687 | 684 737 | 684 737 | 467 099 | 467 099 | 835 768 | 835 768 | 1 226 275 |
| Средняя величина СК | 446 996 | 595 712 | 595 712 | 575 918 | 575 918 | 651 434 | 651 434 | 1 031 022 | 1 031 022 | 1 031 022 |
| Земельный капитал | 908 415 | 762 009 | 762 009 | 618 153 | 618 153 | 1 057 047 | 1 057 047 | 1 074 442 | 1 074 442 | 978 104 |
| Средняя величина ЗК | 835 212 | 690 081 | 690 081 | 837 600 | 837 600 | 1 065 745 | 1 065 745 | 1 026 273 | 1 026 273 | 1 026 273 |
| Долгосрочные обязательства | 195 545 | 142 660 | 142 660 | 98 511 | 98 511 | 347 772 | 347 772 | 337 657 | 337 657 | 138 700 |
| Средняя величина ДО | 169 102,5 | 120 585,5 | 120 585,5 | 223 141,5 | 223 141,5 | 342 714,5 | 342 714,5 | 238 178,5 | 238 178,5 | 138 700 |
| Краткосрочные обязательства | 712 870 | 619 549 | 619 549 | 519 642 | 519 642 | 709 275 | 709 275 | 736 785 | 736 785 | 839 404 |
| Средняя величина КО | 666 109,5 | 569 495,5 | 569 495,5 | 614 458,5 | 614 458,5 | 723 030,0 | 723 030,0 | 788 094,5 | 788 094,5 | 839 404 |
| % к уплате | 95 013 | 129 123 | 129 123 | 131 871 | 131 871 | 124 814 | 124 814 | 116 454 | 116 454 | 101 364 |
| Амортизация | 132 720 | 129 123 | 129 123 | 131 871 | 131 871 | 124 814 | 124 814 | 116 454 | 116 454 | 101 364 |
| Средняя величина амортизации | 130 922 | 130 497 | 130 497 | 128 343 | 128 343 | 120 634 | 120 634 | 108 909 | 108 909 | 108 909 |
| Неразмещенная прибыль | 321 687 | 321 687 | 321 687 | 499 737 | 499 737 | 314 474 | 314 474 | 683 143 | 683 143 | 1 073 650 |
| Средняя величина НИ | 261 996,0 | 410 712,0 | 410 712,0 | 407 105,5 | 407 105,5 | 498 808,5 | 498 808,5 | 683 143 | 683 143 | 878 396,5 |

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 ООО «ЗКС»

(наименование темы выпускной квалификационной работы)

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 544. ВКР

Количество листов _____

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент

_____/ М.И. Раскатова /
_____ 20 ____ г.

Автор

студент группы ВШЭУ – 568

_____/ В.Э. Хасанов /
_____ 20 ____ г.

Челябинск 2021