

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,

_____/_____/_____
«23» июня 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____/А.В. Карпушкина/
«22» июня 2021 г.

Выявление и анализ рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта
(на примере ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 454/120. ВКР

Консультант, должность

_____/_____/_____
«___» _____ 2021 г.

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент.

_____/О.В Рязанцева/
«18» июня 2021 г.

Консультант, должность

_____/_____/_____
«___» _____ 2021 г.

Автор

студент группы ЭУ – 671

_____/М.Я. Вибе/
«18» июня 2021 г.

Консультант, должность

_____/_____/_____
«___» _____ 2021 г.

Нормоконтролер, _____

_____/_____/_____
«___» _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Вибе М.Я. Выявление и анализ рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта (на примере ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»), – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ-671, 110 с., 28 табл., 5 рис., 23 формулы, библиограф. список – 42 наименований.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью выявления и анализа рисков и угроз экономической безопасности предприятия, а так же разработки мероприятий по обеспечению экономической безопасности (на примере ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»).

Во введении отражены цели и задачи выпускной квалификационной работы, обозначена актуальность исследования, описаны используемые методы.

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассмотрены подходы к определению экономической безопасности предприятия, понятие рисков и угроз, а также способы их оценки.

Во втором и третьем разделе выпускной квалификационной работы проведено описание и анализ деятельности предприятия, а также проанализированы наиболее существенные риски и угрозы экономической безопасности, сформулированы выводы по финансовому состоянию предприятия и его положению на рынке.

В четвертом разделе выпускной квалификационной работы на основе анализа выявленных рисков и угроз разработаны мероприятия по обеспечению экономической безопасности предприятия и дана оценка их эффективности.

В заключении приведены основные выводы по работе и дана оценка выполнения поставленных задач.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ И УГРОЗ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	10
1.1 Подходы к определению экономической безопасности.....	10
1.2 Понятие рисков и угроз.....	13
1.3 Методические основы оценки рисков и угроз	17
2 ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА».....	21
2.1 Общая характеристика.....	21
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности.....	31
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	38
3 АНАЛИЗ РИСКОВ И УГРОЗ ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА».....	55
3.1 Анализ внешней и внутренней среды.....	55
3.2 Оценка угроз экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА».....	60
3.3 Оценка уровня экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА».....	61
4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	67
4.1 Разработка предложений по повышению уровня экономической безопасности предприятия.....	67
4.2 Техничко-экономическое обоснование предложенных мероприятий.....	72
4.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	81

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Альбом иллюстраций.....	87
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс.....	109

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы определяется тем, что обеспечение экономической безопасности предприятия представляет собой одну из актуальнейших стратегических задач российской экономики. Анализ рисков и угроз становится первоосновой для принятия управленческих решений по обеспечению безопасности. Конечным итогом обеспечения экономической безопасности компании является устойчивость её функционирования, эффективность финансово-экономической деятельности, личная безопасность коллектива компании.

Степень разработанности к моменту начала исследования позволяет рассматривать экономическую безопасность предприятия с точки зрения различных подходов. Сущность экономической безопасности предприятия с позиции угроз изучалась Е.В. Раздиной, О.А. Груниным и т.д.

Цель и задачи исследования. Цель дипломной работы – выявить и проанализировать угрозы и риски экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» и разработать предложение по улучшению обеспечения экономической безопасности предприятия.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Охарактеризовать теоретические и методические основы оценки рисков и угроз предприятия с целью обеспечения экономической безопасности;
2. Дать описание и анализ деятельности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»;
3. Проанализировать риски и угрозы ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»;
4. Оценить эффективность мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Объект и предмет исследования. Объект исследования – Общество с Ограниченной Ответственностью «РЕМБЫТТЕХНИКА» (ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»). Предмет исследования – риски и угрозы экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» и предложения по их нейтрализации.

Научная новизна полученных результатов исследования определяется комплексным применением методик анализа и оценки внутренних и внешних угроз для целей совершенствования деятельности организации и повышения уровня ее экономической безопасности.

Теоретическая и практическая значимость работы определяется апробацией и совершенствованием методик оценки рисков и угроз, экономической безопасности предприятия, с целью улучшения положения на рынке предприятия сфера обращения.

Методология и методы исследования. Для написания выпускной квалификационной работы использовались такие методы анализа как коэффициентный, структурный и трендовый анализ, метод экспертных оценок, экономическое моделирование.

Информационной базой исследования являются бухгалтерская отчетность ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2019-2020 г.г., учебная и методическая литература по теме исследования, нормативно-правовые акты и данные интернет-источников.

Положения, выносимые на защиту:

1. Анализ теоретических и методических основ оценки рисков и угроз предприятия с целью обеспечения экономической безопасности;
2. Описание и анализ деятельности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»;
3. Оценка рисков и угроз ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»;
4. Оценка эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ И УГРОЗ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

1.1 Подходы к определению экономической безопасности

Обеспечение экономической безопасности предприятия представляет собой одну из актуальнейших стратегических задач российской экономики.

Экономическая безопасность предприятия характеризуется состоянием защищенности хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз, состоянием сбалансированности его правовых и экономических отношений, а также материальных, информационных и интеллектуальных ресурсов, которое выражено в способности предприятия к стабильному функционированию в текущий период и перспективному инновационному развитию.

Экономическая безопасность предприятия предполагает:

1. Высокую финансовую эффективность, независимость и устойчивость функционирования предприятия;
2. Высокий уровень организации управления предприятием;
3. Развитость и конкурентоспособность технологической базы предприятия;
4. Жесткий кадровый отбор;
5. Обеспечение соответствия экологическим стандартам;
6. Эффективный механизм правового регламентирования всех направлений деятельности предприятия;
7. Обеспечение информационной безопасности работы предприятия;
8. Гарантии безопасности работников предприятия, а также сохранности их имущества и профессиональных интересов¹.

¹ Мамаева Л.Н. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Мамаева; Министерство образования и науки РФ, Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. – 111 с.

Цель системы экономической безопасности предприятия – минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию предприятия, в том числе его финансовым, материальным, информационным, кадровым ресурсам, на основе разработанного и реализуемого комплекса мероприятий экономико-правового и организационного характера.

К задачам, решаемые системой обеспечения экономической безопасности предприятия, относят:

1. Прогнозирование возможных угроз экономической безопасности предприятия;
2. Организация деятельности по предупреждению возможных угроз экономической безопасности предприятия;
3. Выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз экономической безопасности предприятия;
4. Принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы экономической безопасности предприятия;
5. Постоянное совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Система экономической безопасности призвана обеспечивать: финансовую устойчивость и независимость предприятия, защиту коммерческой тайны и конфиденциальной информации, техническую, технологическую и компьютерную безопасность. Наряду с безопасностью хозяйственно-финансовой деятельности, к функциям системы относятся также: безопасность зданий и сооружений, физическая безопасность персонала, конкурентная разведка, профессиональная подготовка работников в области экономической безопасности².

² Сергеева И.А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия: учеб. пособие / И.А. Сергеева, А.Ю. Сергеев; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пензенский государственный университет» (ПГУ). – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 122 с.

Большинство авторов под экономической безопасностью предприятия понимают некое состояние его защищенности от внешних и внутренних угроз.

Наиболее распространенные подходы к определению экономической безопасности представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Подходы к определению понятия экономической безопасности

Автор	Подход к определению
Е.В. Раздина	Комплекс мероприятий, которые способствуют повышению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики, а так же защищают их коммерческие интересы от влияния негативных рыночных процессов ³ .
О.А. Грунин	Состояние хозяйственного субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов достигает предупреждения, ослабления или защиты от существующих опасностей, угроз и прочих непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска ⁴ .
Т.Б. Кузенко	Состояние эффективного использования ресурсов и наличных рыночных возможностей, которое позволяет предприятию избегать внутренних и внешних угроз, обеспечивает ему длительное выживание и устойчивое развитие на рынке в соответствии с избранной миссией ⁵ .
В.Л. Ортинский	Защищенность потенциала предприятия (производственного, организационно-технического, финансово-экономического, социального) от негативного влияния внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а так же способность субъекта к самовоспроизведению ⁶ .
О.В. Климочкин	Состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия: в финансово-экономической, производственной, хозяйственной сфере разного рода угроз. В первую очередь, угроза социального-экономического характера, которое наступает благодаря принятой руководством системе мероприятий правового, организационного, социально-экономического и инженерно-технического характера ⁷ .

³ Раздина Е.В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития): дис. канд. экон. наук/ Е.В. Раздина. - М., 1998. - 164 с.

⁴ Грунин О.А. Экономическая безопасность: учебник / О.А. Грунин. -М.: Дрофа, 2010. -270 с.

⁵ Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Саблина // Бизнес Информ. - 2007. - С. 2729.

⁶ Ортинский В.Л. Экономическая безопасность предприятий, организаций и учреждений: Учебное пособие / В.Л. Ортинский, 2013. – 544 с.

⁷ Климочкин О.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия: проблемы вывода из-под криминального влияния: Дисс. . кан. эк. наук. М., 2002.

Исследователи в своих определениях отмечают важность разных составляющих экономической безопасности. Можно сделать вывод о том, что экономическая безопасность предприятия – это состояние предприятия, которое характеризует его возможность к существованию и развитию в конкурентной среде в таких сферах как финансовая, информационная, организационная, технологическая, кадровая устойчивость и мобильность, а также защищенность жизненно важных интересов, потенциала, высокий уровень управляемости организации, организационная гибкость, наличие внутренних оптимизационных механизмов.

1.2 Понятие рисков и угроз

Угрозы экономической безопасности организации понимаются как:

1. Совокупность факторов, воздействий внешней и внутренней среды предприятия, которые нацелены на незаконное воспрепятствование или затруднение его функционирования в соответствии с уставными, долгосрочными и краткосрочными целями и задачами, а также на отчуждение результатов его деятельности;

2. Потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающее состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к ее прекращению, либо к экономическим и другим потерям.

Наибольшее распространение в науке получила классификация опасностей и угроз в зависимости от сферы их возникновения. По данному признаку различают внутренние и внешние угрозы и опасности в работе хозяйствующих субъектов. Внешние опасности и угрозы возникают за пределами предприятия. Внутренние факторы связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала.

Внутренние факторы экономической безопасности предприятия:

1. Наличие квалифицированного персонала на предприятии;
2. Наличие соответствующего имущественного комплекса;
3. Уровень технического оснащения предприятия;
4. Качество производимой (продаваемой) продукции;
5. Ценовая политика предприятия;
6. Эффективность маркетинга.

Основным источником угроз для экономической безопасности является внешняя среда. Предприятие постоянно взаимодействует с внешней средой. Только в том случае, если внешняя среда не оказывает критического противодействия, существование и развитие предприятия возможны. Для взаимодействия с внешней средой предприятие использует различные связи, например материальные потоки, информацию, финансы. Также важны связи со смежными предприятиями, конкурентами, организациями, органами государственного регулирования.

Ресурсы внешней среды для предприятия ограничены, а также, на них претендуют другие предприятия. В связи с этим существует потенциальная опасность, что предприятие не сможет получить необходимые ресурсы из внешней среды в должном объеме. Высокая конкурентная среда в борьбе за ресурсы является одной из причин банкротства предприятий в рыночной экономике⁸.

Обеспечение экономической безопасности предприятия является важнейшей задачей стратегического планирования. Она состоит в том, чтобы обеспечить такое взаимодействие с внешней средой, которое позволяло бы поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для нормального функционирования и развития предприятия⁹.

⁸ Бендиков М.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом, 2011. – 28-35 с.

⁹ Коршунова, Л.Н. Оценка и анализ рисков / Л.Н. Коршунова, Н.А. Проданова. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 96 с.

Поэтому в структуре стратегического планирования должен быть заложен механизм обеспечения экономической безопасности, имеющий следующие особенности:

1. Состояние защищенности должно носить динамический характер;
2. Должны учитываться угрозы, исходящие изнутри предприятия, которые не менее опасны, чем извне;
3. Механизм экономической безопасности должен на правовой основе взаимодействовать с государственной системой обеспечения безопасности.

Конечным итогом обеспечения экономической безопасности компании является устойчивость её функционирования, эффективность финансово-экономической деятельности, личная безопасность коллектива компании.

Далее рассмотрим понятие рисков.

Риск – это величина, характеризующая потенциальные убытки, связанные с принятием неправильных управленческих решений, вырабатываемых в результате изучения экономической, политической и социальной ситуации, в которой протекает деятельность компании¹⁰.

Риски являются более широким понятием, в отличие от угроз, и вследствие этого можно с уверенностью сказать, что система экономической безопасности должна заниматься выявлением, анализом и оценкой рисков, что в последствие становится первоосновой для принятия управленческих решений по обеспечению безопасности.

Риски бывают:

1. Операционные (политические, финансовые);
2. Чрезвычайных ситуаций (стихийные бедствия, антропогенные опасности);
3. Рыночные (конкурентные, валютные);
4. Организационные (забастовки, потеря ключевых сотрудников);

¹⁰ Зарипова, А. И. Финансовые риски при обеспечении экономической безопасности предприятий / А. И. Зарипова, С. В. Коваленко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 1 (187). — С. 61-63.

5. Проектные (риск заказчика, инвестиционный риск).

Большинство рисков могут переходить в категорию угроз безопасности при определенных условиях, это позволяет рассматривать их как потенциальные угрозы, некоторые виды рисков, по сути, и являются угрозами.

При ситуации риска существует возможность количественно и качественно определять степень вероятности того или иного варианта, и ей сопутствуют три условия:

1. Наличие неопределенности. Предприятие делает выбор из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Если возможность выбора отсутствует, то не возникает рискованной ситуации, а значит и риска;

2. Возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернативных вариантов;

3. Противоречивость в риске приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой.

Основные элементы риска можно выразить как:

1. Возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялся выбранный вариант;

2. Вероятность достижения желаемого результата;

3. Отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;

4. Возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранного в условиях неопределенности варианта.

Если принимается решение идти на риск, то предварительно следует тщательно спрогнозировать события и при проведении намеченных мер не выходить за рамки, установленные проектом¹¹.

¹¹ Батова И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения // Международный студенческий научный вестник, 2015. – URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=11976>.

1.3 Методические основы оценки рисков и угроз

Оценка рисков – это процесс определения вероятности возникновения факторов риска, т.е. определенных событий или ситуаций, способных негативно повлиять на развитие проекта и достижение запланированных результатов.

Общая последовательность оценки рисков состоит из пяти этапов, включающих следующие действия:

1. Выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск;
2. Идентификация всех возможных рисков, свойственных рассматриваемому проекту;
3. Оценка уровня отдельных рисков и риска проекта в целом, определяющая его экономическую целесообразность;
4. Определение допустимого уровня риска;
5. Разработка мероприятий по снижению риска¹².

Методы оценки рисков делятся на:

1. Количественные. Их задачей является определение числовых значений величин отдельных рисков и риска объекта в целом, а также выявление возможного ущерба и стоимостной оценки от проявления риска;
2. Качественные. Их задачей является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении, которых возникает риск¹³.

Качественные методы оценки финансового риска осуществляются преимущественно при отсутствии достаточной базы статистической информации. Качественные методы включают в себя предварительный анализ и применение диаграмм в системе координат. Качественный анализ, обычно, включает три этапа оценки риска:

¹² Слинков А.М., Дидык К.С., Управление риском и как фактор влияния на эффективность деятельности организации. Современные научные исследования и инновации. - 2015. 664-С.

¹³ Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения: Монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280с.

1. Определение потенциальных зон;
2. Выявление риска;
3. Прогнозирование рисков.

Результаты качественного анализа обычно служат исходной базой для проведения количественного анализа¹⁴.

К основным недостаткам количественных методов можно отнести сложность их реализации, зависимость результата оценки от достоверности исходных данных, невозможность оценки всех сфер экономической безопасности предприятия.

Характеристика количественных методов оценки рисков представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Характеристика количественных методов оценки риска

Характеристика метода	Плюсы его применения	Минусы его применения	Виды методов
Статистический метод оценки риска			
Проводится с помощью постановления области риска, с использованием статистических данных предшествующего периода, метод служит для определения вероятности возникновения потерь.	Возможность проанализировать и оценить все варианты развития событий, а также учесть разные факторы рисков.	Необратимость использования при их применении вероятностных характеристик.	Метод оценки вероятности исполнения; метод анализа вероятностных распределений потоков платежей; деревья решений; имитационное моделирование.
Аналитические методы			

¹⁴ Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. А. С. Шапкин, В. А. Шапкин – М.: Дашков и Ко, 2013.

Окончание таблицы 1.2

Характеристика метода	Плюсы его применения	Минусы его применения	Виды методов
Позволяют определить вероятность возникновения потерь на основе математических моделей и используются в основном для анализа риска инвестиционных проектов.	Наиболее точный результат оценки.	Сложность проведения.	Анализ чувствительности; метод корректировки нормы дисконта; метод достоверных эквивалентов; метод сценариев.
Метод экспертных оценок			
Представляет собой получение количественных оценок риска на основании обработки результатов мнений опытных экспертов.	Эффективен при решении сложных проблемных ситуаций.	Отсутствие гарантий достоверности полученных от экспертов оценок, а так же возможные трудности при проведении опроса экспертов и обработке полученных от них данных.	Полученная информация анализируется и используется для достижения поставленной цели.

К достоинствам количественных методов оценки риска следует отнести их высокую эффективность при анализе и решении сложных проблемных ситуаций, точность, объективность и определенность результатов оценки.

Для более полного представления о возможных рисках и угрозах в деятельности предприятия необходим комплексный подход с использованием как качественных, так и количественных методов оценки.

Выводы по разделу один

Цель системы экономической безопасности предприятия – минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию предприятия, в том числе его финансовым, материальным, информационным, кадровым ресурсам, на основе разработанного и реализуемого комплекса мероприятий экономико-правового и организационного характера.

Система экономической безопасности призвана обеспечивать: финансовую устойчивость и независимость предприятия, защиту коммерческой тайны и конфиденциальной информации, техническую, технологическую и компьютерную безопасность.

Основным источником угроз для экономической безопасности является внешняя среда. Существует потенциальная опасность, что предприятие не сможет получить необходимые ресурсы из внешней среды, в связи, с чем предприятие имеет угрозу закрытия.

Помимо выявления угроз экономическая безопасность должна заниматься анализом и оценкой рисков. Риски являются более широким понятием, в отличие от угроз. Анализ рисков и угроз становится первоосновой для принятия управленческих решений по обеспечению безопасности. Конечным итогом обеспечения экономической безопасности компании является устойчивость её функционирования, эффективность финансово-экономической деятельности, личная безопасность коллектива компании.

2 ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

2.1 Общая характеристика

ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» это компания, которая занимается оптовой закупкой и продажей бытовой техники. Фирма представляет собой сеть розничных салонов электроники, интернет-магазин и сертифицированный сервисный центр.

Первый розничный магазин ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» открылся в 1995 году. Сегодня гипермаркеты открыты на территории многих областей и округов РФ: Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов, Челябинской, Омской, Курганской, Свердловской областей, Красноярского и Алтайского краев, а также республики Башкортостан.

На текущий момент в составе региональной сети числится порядка 250 гипермаркетов.

Интернет-магазин открылся в 2003 году. На сегодняшний день входит в Топ-100 лучших онлайн-магазинов в России и работает в 170 городах РФ.

Товары, которые продаются в магазинах ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»:

1. Цифровые устройства;
2. Теле-видео-аудио техника;
3. Кухонная техника;
4. Приборы персонального ухода;
5. Автотовары;
6. Садовая техника;
7. Компьютера и оргтехника;
8. Игровые приставки и аксессуары;
9. Товары для активного отдыха;
10. Техника для дома;
11. Встраиваемая техника;

12. Товары для детей;
13. Гаджеты;
14. Климатическая техника.

Вся продукция - электроника и бытовая техника - поставляется только официальными производителями, все товары сертифицированы ¹⁵.

Основной вид деятельности – 46.43 Торговля оптовая бытовыми электротоварами.

Дополнительные виды деятельности:





1. 47.41.4. Торговля розничная офисными машинами и оборудованием в специализированных магазинах;
2. 47.63.1. Торговля розничная музыкальными записями, аудиолентами, компакт-дисками и кассетами в специализированных магазинах;
3. 78.10. Деятельность агентств по подбору персонала;
4. 46.66. Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием;
5. 47.91.2. Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи информационно-коммуникационной сети Интернет;
6. 69. Деятельность в области права и бухгалтерского учета;
7. 82.99. Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки;
8. 46.4. Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами;
9. 73.11. Деятельность рекламных агентств;
10. 46.15.3. Деятельность агентов по оптовой торговле электротоварами и бытовыми электроустановочными изделиями;
11. 47.41. Торговля розничная компьютерами, периферийными устройствами к ним и программным обеспечением в специализированных магазинах;
12. 46.15.4. Деятельность агентов по оптовой торговле радио- и телеаппаратурой, техническими носителями информации;

¹⁵ О компании ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» [Электронный ресурс] - <https://www.rbt.ru/doc/about/>

13. 47.59.1. Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах;
 14. 46.14.1. Деятельность агентов по оптовой торговле вычислительной техникой, телекоммуникационным оборудованием и прочим офисным оборудованием;
 15. 47.63.2. Торговля розничная лентами и дисками без записей в специализированных магазинах;
 16. 47.91.3. Торговля розничная через Интернет-аукционы;
 17. 47.91.4. Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи телевидения, радио, телефона;
 18. 47.54. Торговля розничная бытовыми электротоварами в специализированных магазинах;
 19. 95.11. Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования;
 20. 46.43.3. Торговля оптовая грампластинками, аудио- и видеоманитными лентами, компакт-дисками (CD) и цифровыми видеодисками (DVD) (кроме носителей без записей);
 21. 46.14.9. Деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и промышленным оборудованием;
 22. 46.43.2. Торговля оптовая радио-, теле- и видеоаппаратурой и аппаратурой для цифровых видеодисков (DVD);
 23. 47.43. Торговля розничная аудио- и видеотехникой в специализированных магазинах;
 24. 47.78.1. Торговля розничная фотоаппаратурой, оптическими приборами и средствами измерений, кроме очков, в специализированных магазинах;
 25. 52.29. Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками¹⁶.
- Торговые марки ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» представлены в таблице 2.1.

¹⁶ Виды деятельности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» [Электронный ресурс] - https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1027403768974_7452004187_OOO-TTC-REMBYTTENNIKA

Таблица 2.1 – Торговые марки ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Логотип	Дата регистрации	Действителен до
	10.11.2020	26.07.2029
	06.08.2010	17.07.2029
	04.09.2018	30.12.2026
	04.04.2007	07.11.2025

Структура управления в ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» отражает специфику деятельности предприятия, специализирующегося на сфере обращения.

Функции коммерческого отдела:

1. Определение долговременной стратегии коммерческой деятельности и финансовых планов предприятия.

– участие в составлении перспективных и текущих планов производства и реализации продукции;

– принятие мер по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров с поставщиками и потребителями продукции, расширению прямых и длительных связей;

– контроль над реализацией продукции, материально-техническим обеспечением предприятия, финансовыми и экономическими показателями деятельности предприятия, правильным расходованием оборотных средств;

2. Обеспечение финансово-хозяйственной деятельности предприятия в области материально-технического снабжения, сбыта продукции на рынке и по договорам поставки, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания. Обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам продукции (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок).

– участие в разработке стандартов по материально-техническому обеспечению качества продукции, организации хранения и транспортировке, сбыту продукции.

– обеспечение своевременной выплаты заработной платы работникам предприятия.

– разработка мер по ресурсосбережению и комплексному использованию материальных ресурсов, материалов, оборотных средств и запасов материальных ценностей, улучшению экономических показателей и формированию системы экономических индикаторов работы предприятия, повышению эффективности производства, укреплению финансовой дисциплины, предупреждению образования и ликвидации сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, а также перерасхода материальных ресурсов.

– организация работы склада, создание условий для надлежащего хранения и сохранности материальных ресурсов и готовой продукции.

– обеспечение рационального использования всех видов транспорта, совершенствование погрузочно-разгрузочных работ, принятие мер к

максимальному оснащению этой службы необходимыми механизмами и приспособлениями.

– организация работы по использованию и реализации вторичных ресурсов и побочных продуктов производства.

– своевременное составление сметно-финансовых и других документов, расчетов, установленной отчетности о выполнении планов по сбыту готовой продукции, финансовой деятельности, материально-техническому снабжению и работе транспорта.

Основные функции финансового отдела:

1. Ведение управленческого учета деятельности компании, формирование регулярной управленческой отчетности;

2. Разработка и внедрение корпоративных стандартов, норм, регламентов и положений по управленческому учету. Формирование учетной политики в соответствии с потребностями компании;

3. Управление денежными потоками, регламентация процедур осуществления платежей, контроль платежей в наличной и безналичной форме в порядке, определяемом внутренними документами компании, управление кредитным портфелем компании;

4. Оперативный контроль финансовых ресурсов компании с целью их эффективного использования;

5. Организация и регламентация бюджетного управления в компании. Обеспечение процесса бюджетирования и контроля выполнения бюджета компании. Сведение бюджетов компании и отчетов об их выполнении. Доведение утвержденных показателей бюджетов компании и ключевых показателей деятельности до подразделений и обеспечение оперативного контроля над их выполнением;

6. Контроль над соблюдением финансовой дисциплины, своевременным и полным выполнением договорных обязательств, расходами и поступлением доходов;

7. Контроль над реализацией программы капитальных вложений и инвестиций;

8. Предоставление оперативной, регулярной и аналитической финансовой информации внутренним и внешним пользователям;

9. Комплексный экономический и финансовый анализ деятельности Компании, разработка мероприятий по повышению эффективности управления финансами, снижению финансовых рисков и увеличению прибыльности Компании;

10. Разработка предложений по ценообразованию;

11. Внедрение передовых информационных систем по управлению финансами в соответствии с требованиями бухгалтерского, налогового, статистического и управленческого учета, контроль над достоверностью информации;

12. Участие в организации и проведении тендеров.

Основные функции бухгалтерии:

1. Достоверная и рациональная организация бухгалтерского учета, отвечающего требованиям оперативного руководства предприятием, и строгое соблюдение установленного правила ведения учета;

2. Организация учета основных фондов, материалов, топлива, готовой продукции, денежных средств и других ценностей предприятия, издержек производства и обращения, исполнения смет расходов;

3. Организация расчетов по заработной плате с работниками предприятия;

4. Своевременное начисление и контроль своевременности перечислений налогов и сборов;

5. Обеспечение документального отражения на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с движением денежных средств, начислением и перечислением налогов.

Основные функции планово-экономического отдела:

1. Разработка и подготовка к утверждению проектов текущих и оперативных планов экономической деятельности и развития предприятия;

2. Формирование и определение экономической стратегии развития предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям;

3. Руководство подготовкой проектов текущих планов подразделениями предприятия по всем видам деятельности в соответствии с заказами контрагентов и заключенными договорами;

4. Разработка плановых технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат, проектов оптовых и розничных цен на продукцию предприятия, тарифов на работы (услуги) с учетом спроса и предложения и с целью обеспечения запланированного объема прибыли;

5. Подготовка заключений на проекты оптовых цен на продукцию предприятия;

6. Анализ роста цен на аналогичную продукцию конкурентов;

7. Выявление убыточной продукции, разработка мероприятий по снятию ее с производства;

8. Разработка мероприятий по повышению производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции, повышению рентабельности производства, увеличению прибыли, устранению потерь и непроизводительных расходов.

Основная функция отдела кадров на предприятии – подбор персонала и постоянная работа с коллективом. Если в задачи данного подразделения будет

входить, лишь непосредственный прием на работу, без проведения сбора информации о трудовой жизни коллектива, такому предприятию мало чего удастся добиться в бизнесе.

К основным функциям отдела по управлению персоналом относятся:

1. Определение потребности компании в кадрах и подбор персонала совместно с начальниками подразделений;

2. Анализ текучести кадров, поиск методов борьбы с высоким уровнем текучести;

3. Подготовка штатного расписания предприятия;

4. Оформление личных дел сотрудников, выдача по требованию работников справок и копий документов;

5. Комплекс операций с трудовыми книжками (прием, выдача, заполнение и хранение документов);

6. Ведение учета отпусков, составление графиков и оформление отпусков в соответствии с действующим трудовым законодательством;

7. Организация аттестаций сотрудников, составление планов карьерного движения персонала;

8. Подготовка планов повышения квалификации трудящихся;

9. Территории.

Основные функции отдела обеспечения:

1. Определение потребности в материальных ресурсах;

2. Составление балансов материально-технического обеспечения, сводных таблиц по видам материалов;

3. Создание запасов;

4. Подготовка и заключение договоров с поставщиками;

5. Согласование условий и сроков поставок материальных ресурсов;

6. Анализ возможностей и целесообразности установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов;

7. Доставка материальных ресурсов в соответствии со сроками, определенными договорами;

8. Приемка материально-технических ресурсов на склады материалов.

Отдел заключает договора на поставку необходимых материально-технических ресурсов, организует получение, доставку и хранение материалов, деталей, конструкций, оборудования, инструмента, спецодежды и инвентаря.

Основные функции отдела маркетинга:

1. Планирование маркетинговой деятельности. При формулировании маркетингового плана составляется стратегия развития бизнеса. Устанавливаются сроки, за которые должна решаться задача компании, необходимый объем финансирования;

2. Исследование рынка. Это два направления - сбор и анализ информации о клиентах либо проведение исследований конкурентов;

3. Позиционирование. Позиционирование продукта организуется на основе анализа конкурентов и портрета потребителя. Отдел маркетинга разрабатывает комплекс мер, направленных на достижение выгодного места на рынке, отличное от своих конкурентов;

4. Ценообразование. Отдел маркетинга необходимо определить стоимость услуги, которая позволит компании удерживать позиции на рынке, сохраняя лояльность покупателей без потери качества продукции;

5. Ассортиментная политика. Каталог компании формируется с учетом потребностей рынка, стратегических задач и текущего финансового состояния компании. В работе отдела задача заключается в выявлении товаров и сезонности пикового спроса на продукцию;

6. Разработка новых идей. Задачи отдела маркетинга включают изучение тенденций и потребностей рынка. Он должен выступать в роли генератора идей, которые способствуют созданию новых продуктов;

7. Повышение уровня продаж. Отдел маркетинга с целью роста продаж должен заниматься следующими вопросами:

- 1) проведение мероприятий, направленных на продвижение услуги (товара);
- 2) организация и управление рекламной деятельностью;
- 3) поддержка лояльности своих потребителей.

8. Анализ маркетинговой деятельности.

Основные функции отдела сервиса:

1. Прием, регистрация, учет и выполнение заявок покупателей на сервисные услуги компании, в том числе гарантийный ремонт товаров, продукции компании, в соответствии с предъявляемыми в компании требованиями к порядку оказания и качеству сервисных услуг;

2. Доставка и сопровождение товаров, продукции компании до места назначения, указанного покупателями;

3. Установка, введение в эксплуатацию, обучение покупателя основам эксплуатации товаров, продукции компании, демонстрация работы и функций товаров, продукции компании;

4. Создание и сопровождение справочно-информационного фонда отдела сервиса, базы заказов клиентов;

5. Прием жалоб и предложений клиентов по поводу товаров, продукции компании и услуг отдела сервиса;

6. Организация проведения экспертизы в случае неисправности товара, продукции компании и возникновению спора между компанией и покупателем;

7. Информирование клиента по поводу нахождения баз и пунктов сервисного обслуживания товаров компании, в том числе принадлежащих иным компаниям.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Для того чтобы провести анализ финансовой деятельности предприятия, следует провести горизонтальный анализ финансовых показателей предприятия. Горизонтальный анализ – это оценка темпов роста (снижения) показателей бухгалтерского баланса за отчетный период. Горизонтальный анализ баланса ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» представлен в таблице 2.2. Данный показатель помогает оценить темпы роста по каждой группе средств организации и их источников за рассматриваемый период.

Расчет отклонения рассчитывается по следующей формуле (1).

$$\text{Отклонение} = \frac{x_{2+1} - x_1}{x_2} \times 100, \quad (1)$$

где x_1 – значение показателя на начало отчетного периода;

x_2 – значение показателя на конец отчетного периода.

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ баланса ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Показатель	Рассматриваемый период, год						
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
Актив							
1. Внеоборотные активы	309 297	351 532	304 963	42 235	-46 569	0,13	-0,13
основные средства	300 775	339 314	296 114	38 539	-43 200	0,12	-0,12
нематериальные активы	6 187	11 447	8 800	-4740	7 353	-0,76	5,08
прочие внеоборотные активы	2 335	771	49	-1 564	-722	-0,67	-0,94
2. Оборотные, всего	6 433 490	6 850 664	7 759 707	417 174	909 043	0,06	0,13
запасы	4 770 154	5 569 499	6 055 914	799 345	486 415	0,16	0,08

Окончание таблицы 2.2

Показатель	Рассматриваемый период, год						
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
дебиторская задолженность	1 415 736	1 246 994	1 525 568	-168 742	278 574	-0,11	0,22
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	3 351	12 391	113 275	9 040	100 884	2,69	8,14
прочие оборотные активы	11 769	11 222	12 762	-547	1 540	-0,05	0,14
Пассив							
1. Капитал и резервы	844 767	876 309	998 372	31 542	122 063	0,03	0,13
уставный капитал	29 323	29 303	29 303	-20	0	- 0,00068	0
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	5 898 020	6 325 887	7 066 298	427 867	740 411	0,07	0,11
заемные средства	1 242 999	418 409	2 224	-824 590	-416 185	-0,66	-0,99
оценочные обязательства	35 426	–	–	-35 426	0	-1	-
прочие обязательства	-576	–	–	576	0	-1	-
валюта баланса	6 742 787	7 202 196	8 064 670	459 409	862 474	0,07	0,12

На рисунках 2.1 и 2.2 представлена динамика статей баланса предприятия ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 год.

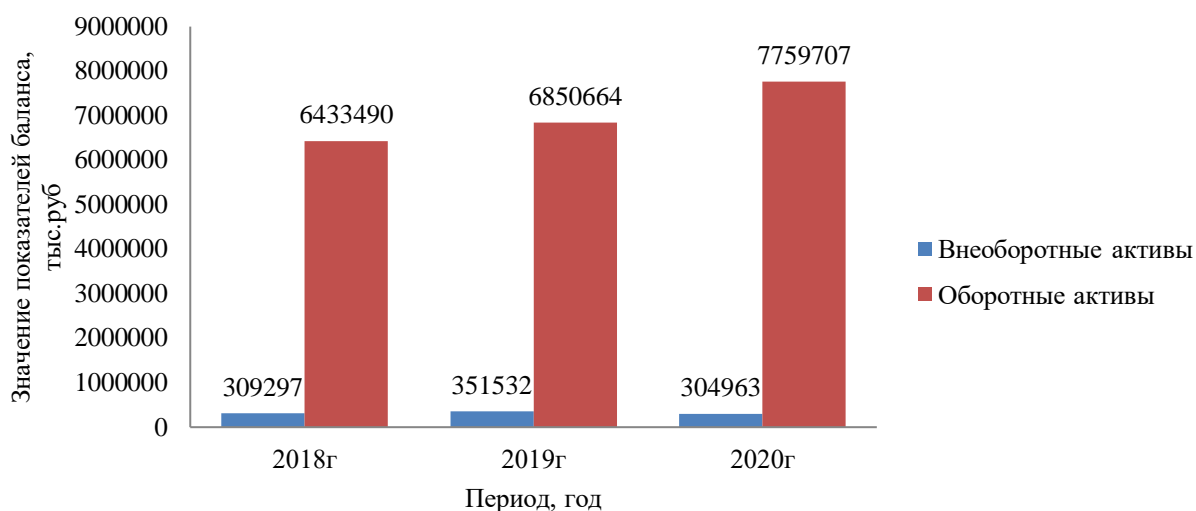


Рисунок 2.1 – Динамика статей актива баланса
ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

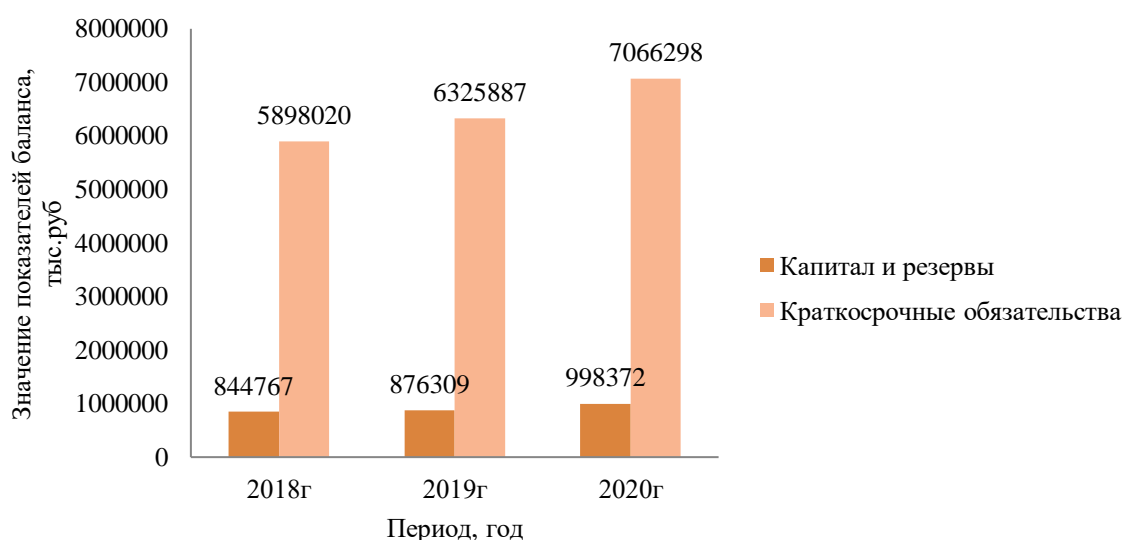


Рисунок 2.2 – Динамика статей пассива баланса
ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Рост величины активов организации за анализируемый период связан, в основном, с ростом следующих позиций: запасы – на 1 285 760 тыс. руб.; денежные средства и денежные эквиваленты – на 109 924 тыс. руб.; дебиторская задолженность – на 109 832 тыс. руб. Одновременно, в пассиве баланса

наибольший прирост наблюдается по строкам: краткосрочная задолженность – на 1 168 278 тыс. руб.; капитал и резервы – на 153 605 тыс. руб.

Среди статей баланса, которые за период сократились, можно выделить прочие внеоборотные активы в активе и краткосрочные заемные средства в пассиве (на 286 тыс. руб. и 35 426 тыс. руб. соответственно). Сокращение краткосрочных заемных средств можно оценить как положительную тенденцию в финансовой устойчивости предприятия.

Вертикальный анализ баланса это вид финансового анализа, который позволяет сделать вывод о структуре активов и пассивов предприятия (при анализе баланса), а также помогает проанализировать динамику этой структуры. Суть данного анализа в том, что общую сумму активов или пассива предприятия принимают за сто процентов, и каждую статью данного отчета соотносят в виде доли процента от заданного значения. Вертикальный анализ баланса ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Показатель	Рассматриваемый период, год					
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
	Значение показателя					
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		
Актив						
1. Внеоборотные активы	309 297	351 532	304 963	4,58	4,88	3,79
основные средства	300 775	339 314	296 114	4,46	4,71	3,67
прочие внеоборотные активы	2 335	771	49	0,03463	0,010705	0,000608
2. Оборотные, всего	6 433 490	6 850 664	7 759 707	95,41	95,11	96,21
запасы	4 770 154	5 569 499	6 055 914	70,74	77,33	75,09
налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	232 480	10 558	52 188	3,44	0,14	0,64

Окончание таблицы 2.3

Показатель	Рассматриваемый период, год					
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
	Значение показателя					
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		
дебиторская задолженность	1 415 736	1 246 994	1 525 568	20,99	17,31	18,91
Пассив						
1. Капитал и резервы	844 767	876 309	998 372	12,52	12,16	12,37
Уставный капитал	29 323	29 303	29 303	0,43	0,40	0,36
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	815 444	847 006	969 069	12,09	11,76	12,02
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–
Заемные средства	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	5 898 020	6 325 887	7 066 298	87,47	87,83	87,63
Заемные средства	1 242 999	418 409	2 224	18,43	5,80	0,03
Оценочные обязательства	35 426	–	–	0,52	–	–
Прочие обязательства	-576	–	–	-0,008	–	–
Валюта баланса	6 742 787	7 202 196	8 064 670	100,00	100,00	100,00

На рисунках 2.3 и 2.4 показана структура активов и пассивов предприятия ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2020 год, в процентах.



Рисунок 2.3 – Структура активов предприятия за 2020 год

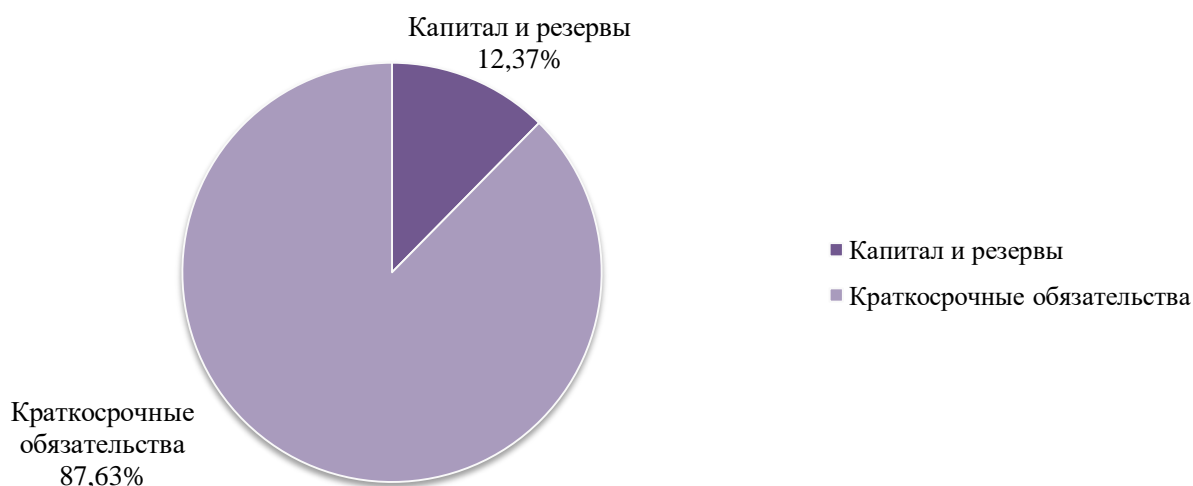


Рисунок 2.4 – Структура пассивов предприятия за 2020 год

В активах организации наибольшая доля приходится на оборотные активы – 96,21%, а на внеоборотные средства – 3,79%. Данное соотношение типично для предприятий сферы обращения и способствует ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год составила 3,67%, что говорит о том, что предприятие имеет легкую структуру активов и свидетельствует о мобильности имущества. Большую долю оборотных активов предприятия занимают запасы, которые составили 77,33% в 2019 году и 75,09% в 2020 году.

Большую долю пассивов предприятия занимают краткосрочные обязательства, которые составили 87,47% в 2018г, 87,83% в 2019г, 87,63% в 2020г. Данный показатель незначительно менялся с 2018 по 2020 г.г., что говорит о стабильности компании по оплате своих краткосрочных обязательств.

Капитал и резервы также незначительно изменились в анализируемом периоде, они составили 12,52% в 2018 году и 12,37% в 2020 году. Этот показатель в основном изменяется в том случае, если была перерегистрация компании, связанная с увеличением или уменьшением уставного капитала. В данном случае можно сделать вывод, что компания перерегистрацию не делала.

Расчет и оценка стоимости чистых активов служат главным показателем эффективности предприятия. Это стоимость активов, получаемая путем вычета от рыночной стоимости компании (суммы активов) всех обязательств. Стоимость чистых активов особенно важна при оценке работы в кризисный период.

Оценку стоимости активов необходимо выполнять по ряду причин:

1. Возможность систематизации основных сведений об организации, что позволяет выработать тактику и стратегию развития и оценить в дальнейшем выполнение поставленных задач, корректировать их в зависимости от внешних обстоятельств;

2. Получение реальной информации о финансовом состоянии компании и ее работе, анализ результатов;

3. Снижение риска потери инвестиций и повышение эффективности распределения денежных средств.

Оценка стоимости чистых активов организации приведена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Оценка стоимости чистых активов ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Показатель	Рассматриваемый период, год					Изменение	
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020		
	Значение показателя					тыс. руб.	± %
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса			
1. Чистые активы	844 767	876 309	998 372	12,5	12,4	+153 605	+18,2
2. Уставный капитал	29 323	29 303	29 303	0,4	0,4	-20	-0,1
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	815 444	847 006	969 069	12,1	12,0	+153 625	+18,8

Чистые активы организации, по состоянию на 31.12.2020 г., намного превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует

финансовое положение предприятия. За весь анализируемый период чистые активы увеличились на 18,2%.

Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности

Следующим этапом финансового анализа является анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Оценка ликвидности баланса предприятия заключается в определении величины покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Активы, в зависимости от скорости превращения в денежные средства, делятся на четыре группы, методика группировки активов по степени ликвидности представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Методика группировки активов по степени ликвидности

Показатель	Методика расчета
Наиболее ликвидные активы (A1)	Денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения (1250+1240)
Быстро реализуемые активы (A2)	Товары отгруженные, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (1230)
Медленно реализуемые активы (A3)	Запасы с налогом на добавленную стоимость, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения за минусом товаров отгруженных и расходов будущих периодов (1210+1220+1260)
Труднореализуемые активы (A4)	Внеоборотные активы, за исключением доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, плюс расходы будущих периодов и дебиторская задолженность долгосрочная (1100)

Пассивы, как и активы, разбивают на четыре группы, данные представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Методика группировки пассивов по степени ликвидности

Показатель	Методика расчета
Наиболее срочные пассивы (П1)	Наиболее срочные обязательства, которые должны быть погашены в течение текущего месяца (кредиторская задолженность и кредиты и займы, сроки погашения которых наступили). (1520)
Краткосрочные пассивы (П2)	Краткосрочные обязательства со сроком погашения до одного года (краткосрочные кредиты и займы). (1510+1540+1550)
Долгосрочные пассивы (П3)	Долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы). (1400)
Постоянные пассивы (П4)	Собственный капитал, находящийся постоянно в распоряжении организации, и все краткосрочные обязательства, не вошедшие в группы П1 и П2. (1300+1530)

В таблице 2.7 представлены данные для анализа ликвидности баланса ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА».

Таблица 2.7 – Реструктурированный баланс ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Актив	Рассматриваемый период, год			Пассив	Рассматриваемый период, год		
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020		31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
	Сумма, тыс. руб.				Сумма, тыс. руб.		
А1	3 351	12 391	113 275	П1	4 620 171	5 907 478	7 064 074
А2	1 415 736	1 246 994	1 525 568	П2	1 277 849	418 409	2 224
А3	5 014 403	5 591 279	6 120 864	П3	0	0	0
А4	306 962	350 761	304 914	П4	844 767	876 309	998 372
Баланс	6 742 787	7 202 196	8 064 670	Баланс	6 742 787	7 202 196	8 064 670

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Сравнение показателей представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Сравнение показателей реструктурированного баланса ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА», тыс. руб.

Условия абсолютной ликвидности баланса	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.
$A1 \geq П1$	$3351 \leq 4\,620\,171$	$12\,391 \leq 5\,907\,478$	$113\,275 \leq 7\,064\,074$
$A2 \geq П2$	$1\,415\,736 \geq 1\,277\,849$	$1\,246\,994 \geq 418\,409$	$1\,525\,568 \geq 2\,224$
$A3 \geq П3$	$5\,014\,403 \geq 0$	$5\,591\,279 \geq 0$	$6\,120\,864 \geq 0$
$A4 \leq П4$	$306\,962 \leq 844\,767$	$350\,761 \leq 876\,309$	$304\,914 \leq 998\,372$

Баланс ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» абсолютно ликвидным не является, поскольку необходимые соотношения активов и пассивов не выполняются.

Далее проанализируем платежеспособность по общему показателю ликвидности. Экономический смысл этого коэффициента – какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно абсолютно ликвидными активами. Считается нормальным, если абсолютно ликвидными активами можно погасить от 5% до 50% краткосрочных обязательств. Общий показатель ликвидности рассчитывается по формуле (2).

$$K_{л} = \frac{A1 + 0.5 \times A2 + 0.3 \times A3}{П1 + 0.5 \times П2 + 0.3 \times П3} \quad (2)$$

Экономический смысл этого коэффициента абсолютной ликвидности состоит в отражении того, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена абсолютно ликвидными и быстро реализуемыми активами, т. е. активами, ликвидность которых соответствует срокам погашения краткосрочных

обязательств. Если значение коэффициента быстрой ликвидности больше либо равно единице, то организация способна погасить краткосрочные обязательства без нарушения сроков погашения. Если же значение этого коэффициента меньше единицы, то без нарушения сроков погашения организация погасить такие обязательства не сможет. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (3).

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{A1}{(П1+П2)}. \quad (3)$$

Экономический смысл коэффициента срочной ликвидности состоит в отражении того, как меняется платежеспособность компании в стрессовых условиях. Чем быстрее предприятие сможет рассчитаться с контрагентами, тем выше этот показатель. Коэффициент рассчитывается по формуле (4).

$$K_{\text{КЛ}} = \frac{(A1+A2)}{(П1+П2)}. \quad (4)$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена абсолютно ликвидными. Если значение данного коэффициента больше либо равно единице, то организация способна погасить краткосрочные обязательства. Если значение меньше единицы, то организация не способна погасить такие обязательства. Рассчитывается показатель по формуле (5).

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{(A1+A2+A3)}{(П1+П2)}. \quad (5)$$

Коэффициенты ликвидности представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Коэффициенты ликвидности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Показатель	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	2019/2018	2020/2019	
Общий показатель ликвидности	0,42	0,38	0,38	-0,04	0,01	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,000568	0,001959	0,01603	0,00	0,01	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Коэффициент срочной ликвидности	0,240604	0,199084	0,231924	-0,04	0,03	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	1,090788	1,082957	1,098129	-0,01	0,02	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

Общий показатель ликвидности не входит в пределы нормативного значения, значение значительно ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует допустимому значению в 2020 году, это говорит о том, что предприятие не обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Коэффициент срочной ликвидности не входит в пределы нормативного значения. Значит, данное предприятие не сможет рассчитаться с контрагентами в короткие сроки в случае возникновения экстренных ситуаций.

Коэффициент текущей ликвидности входит в пределы нормативного значения, это говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено

собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Поскольку коэффициент ликвидности не оказался в оптимальном значении, то необходимо рассчитывать коэффициент восстановления платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается по формуле (6).

$$K_{\text{вос.платеж.}} = \frac{K_{\text{ТЛкп}} + 6/T \times (K_{\text{ТЛкп}} - K_{\text{ТЛпп}})}{2}. \quad (6)$$

Показатель утраты платежеспособности рассчитывается по формуле (7).

$$K_{\text{утр.платеж.}} = \frac{K_{\text{ТЛкп}} + 3/T \times (K_{\text{ТЛкп}} - K_{\text{ТЛпп}})}{2}. \quad (7)$$

Рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности за 2019 год:

$$K_{\text{вос.платеж.}} = (1,082957 + 6/12 \times (1,082957 - 1,090788)) / 2 = 0,539521$$

Рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности за 2020 год:

$$K_{\text{вос.платеж.}} = (1,098129 + 6/12 \times (1,098129 - 1,082957)) / 2 = 0,552858$$

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2019 год:

$$K_{\text{утр.платеж.}} = (1,082957 + 3/12 \times (1,082957 - 1,090788)) / 2 = 0,5405$$

Рассчитаем показатель утраты платежеспособности за 2020 год:

$$K_{\text{утр.платеж.}} = (1,098129 + 3/12 \times (1,098129 - 1,082957)) / 2 = 0,550961$$

Результаты расчета представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет коэффициентов восстановления и утраты платёжеспособности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Показатель	Значение	
	за предыдущий год	за отчётный год
Коэффициент восстановления платёжеспособности, $K_{вос.платеж}$	0,539521	0,552858
Коэффициент утраты платёжеспособности, $K_{утр.платеж}$	0,5405	0,550961

Если коэффициент восстановления платежеспособности больше единицы, то организация способна восстановить платежеспособность в течение ближайших шести месяцев. Значение коэффициента восстановления платёжеспособности за анализируемые периоды ниже 1, следовательно, риск не восстановить свою платежеспособность в ближайшие шесть месяца присутствует.

Если коэффициент утраты платежеспособности меньше единицы, то организация имеет тенденцию к утрате платежеспособности в ближайшие три месяца. На конец анализируемого периода значение показателя ниже 1, следовательно, риск утратить свою платежеспособность в ближайшие три месяца присутствует.

Тип финансовой устойчивости – это степень способности предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования.

Определение типа финансовой устойчивости представлено в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Показатель	Абсолютная величина			Изменение			
	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	абсолютное		темп прироста, %	
				2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
x_1 , тыс. руб.	-4 467 164	-5 055 280	-5 414 693	-588 116	-359 413	-0,19	-0,06
$S_1(x_1)$	0	0	0	–	–	–	–
x_2 , тыс. руб.	-4 467 164	-5 055 280	-5 414 693	-588 116	-359 413	-0,19	-0,06
$S_2(x_2)$	0	0	0	–	–	–	–

Окончание таблицы 2.11

Показатель	Абсолютная величина			Изменение			
	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	абсолютное		темп прироста, %	
				2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
x_3 , тыс. руб.	1 430 856	1 270 607	1 651 605	-160 249	380 998	-0,18	0,33
$S_3(x_3)$	1	1	1	–	–	–	–
$\bar{S} = \{S_1(x_1), S_2(x_2), S_3(x_3)\}$	0, 0, 1	0, 0, 1	0, 0, 1	–	–	–	–

Для определения типа финансовой устойчивости используют трехмерный показатель, рассчитываемый по формулам (8), (9), (10):

$$x_1 = (\text{СК} - \text{ВОА}) - \text{РТД}, \quad (8)$$

$$x_2 = (\text{СК} + \text{ДО} - \text{ВОА}) - \text{РТД}, \quad (9)$$

$$x_3 = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО} - \text{ВОА}) - \text{РТД}, \quad (10)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы;

РТД – запасы + НДС по приобретенным ценностям;

ДО – долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства.

$S = \{0; 0; 1\}$, т. е. $x_1 < 0$, $x_2 < 0$, $x_3 < 1$.

Состояние предприятия можно охарактеризовать как финансово неустойчивое. Оно характеризуется нарушением платежеспособности: организация вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Имеются возможности для улучшения ситуации.

Коэффициент капитализации является важным параметром оценки риска для предприятия, так как финансы организации состоят из собственных и заемных средств, предприятию необходимо проанализировать соотношение данных параметров для определения вероятности снижения доходов от вложенных средств.

Расчет коэффициентов капитализации представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Расчет коэффициентов капитализации ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Показатель	Абсолютная величина			Изменение			
	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	абсолютное		темп прироста, %	
				2020/ 2019	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
Коэффициент концентрации собственного капитала (ККОНЦ.СК)	0,13	0,12	0,12	-0,01	0	-0,07	0
Коэффициент финансовой зависимости (КФЗ)	7,98	8,22	8,07	0,24	-0,15	0,03	-0,02
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (КФНЗКИ)	1	1	1	0	0	0	0
Коэффициент финансовой устойчивости (КФУ)	0,13	0,12	0,12	-0,01	0	-0,07	0
Уровень финансового левериджа (УФЛ)	0	0	0	0	0	0	0

Коэффициент концентрации собственного капитала (ККОНЦ.СК), коэффициент финансовой зависимости (КФЗ), коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (КФНЗ КИ), коэффициент

финансовой устойчивости (КФУ), уровень финансового левериджа (УФЛ) рассчитываются по формулам (11), (12), (13), (14), (15):

$$\text{ККОНЦ.СК} = \frac{\text{СК}}{\text{Б}}, \quad (11)$$

$$\text{КФЗ} = \frac{\text{Б}}{\text{СК}}, \quad (12)$$

$$\text{КФНЗ КИ} = \frac{\text{СК}}{\text{СК+ДО}}, \quad (13)$$

$$\text{КФУ} = \frac{\text{СК+ДО}}{\text{Б}}, \quad (14)$$

$$\text{УФЛ} = \frac{\text{ДО}}{\text{СК}}, \quad (15)$$

где Б – валюта баланса.

Нормативное значение $\text{ККОНЦ.СК} > 0,5$. Чем выше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние компании. Данный показатель за весь анализируемый период меньше нормативного значения, это означает, что у предприятия есть риск критичного падения платежеспособности и устойчивости.

Нормативное значение КФЗ считается не более 0,6-0,7 Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Он показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность. За анализируемый период данный показатель намного больше нормы, чем цифра выше, тем больше компания зависима от

привлечённых ресурсов и, следовательно, при неблагоприятных условиях она рискует стать неплатёжеспособной.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. КФНЗ КИ должен иметь нормативное значение не ниже 0,5. При значениях выше единицы присутствует риск банкротства. По всем годам данный показатель равняется 1, значит, у предприятия присутствует риск банкротства.

Коэффициент финансовой устойчивости демонстрирует, насколько активы компании профинансированы за счет надежных и долгосрочных источников, показывает долю источников для финансирования своей хозяйственной деятельности. Если величина коэффициента колеблется в пределах 0,8-0,9, то финансовое положение организации устойчиво. Рекомендуемое же значение не менее 0,75. В 2018 году коэффициент был равен 0,13, в последующих годах 0,12, коэффициент финансовой устойчивости ниже нормы, в связи с этим можно сделать вывод о наличии значительного убытка у фирмы.

Уровень финансового левериджа показывает потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов. Нормальное значение ≤ 1 . Низкое значение коэффициента финансового левериджа говорит об упущенной возможности повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечения в деятельность заемных средств.

Основные финансовые результаты деятельности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за весь анализируемый период приведены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Основные финансовые результаты деятельности, тыс. руб. за 2018-2020 г.г.

Показатель	Рассматриваемый период, год				
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	2019/2018	2020/2019
	Значение показателя			Изменение показателя	
1. Выручка	16 545 670	17 150 488	24 447 057	604 818	7 296 569
2. Расходы по обычным видам деятельности	15 555 539	15 855 500	24 756 288	299 961	8 900 788
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	990 131	1 294 988	-309 231	304 857	-1 604 219
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-757 354	-1 114 894	502 912	-357 540	1 617 806
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	233 345	180 474	197 003	-52 871	16 529
6. Проценты к уплате	-132 761	-137 888	-38 391	-5 127	99 497
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-30 844	-10 468	-36 549	20 376	-26 081
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	69 740	32 118	122 063	-37 622	89 945
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	815 444	847 006	969 069	31 562	122 063

За анализируемый период наблюдается рост выручки с 16 545 670 тыс. руб. до 24 447 057 тыс. руб. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате возросли на 1 617 806 тыс. руб. Проценты к уплате возросли на 99 497 тыс. руб. Прибыль до уплаты процентов и налогов возросла на 16 529 тыс. руб. Чистая прибыль возросла на 89 945 тыс. руб. за период с 2019 года по 2020 год.

Показателями, отражающими результативность работы предприятия, являются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности являются важными показателями экономической эффективности управления предприятием, применяются для определения долгосрочного благополучия предприятия. Она показывает отношение дохода и вложенных средств к полученной прибыли.

Высокая рентабельность продаж и высокая оборачиваемость активов означает, что предприятие прибыльное. И наоборот, низкая рентабельность продаж в сочетании с низким оборотом деятельности показывают, что деятельность убыточна.

Рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и рентабельность деятельности организации рассчитываются по формулам (16), (17), (18):

$$ROE = \frac{\text{Пч отч.г.}}{(\text{СК н.г.} + \text{СК к.г.}) / 2} \times 100, \quad (16)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

Пч.отч.г. – чистая прибыль отчетного года;

СКн.г – собственный капитал на начало года;

СКк.г. – собственный капитал на конец года.

$$ROA = \frac{\text{Пч отч.г.}}{(\text{А н.г.} + \text{А к.г.}) / 2} \times 100, \quad (17)$$

где ROA – рентабельность активов;

Пч.отч.г. – чистая прибыль отчетного года;

А на н.г. – активы на начало отчетного года;

А на к.г. – активы на конец отчетного года.

$$ROS = \frac{\text{Пч отч.г.}}{\text{В отч.г.}} \times 100, \quad (18)$$

где ROS – рентабельность деятельности организации;

Пч.отч.г. – чистая прибыль отчетного года;

В отч.г. – выручка отчетного года.

Показатели рентабельности предприятия ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Показатели рентабельности предприятия ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА», %

Показатель	Анализируемый период, год			Изменение показателя	
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	2019/2018	2020/2019
Рентабельность собственного капитала	8	4	13	-4	9
Рентабельность активов	1,2	0,5	1,6	-0,7	1,1
Рентабельность деятельности	0,42	0,19	0,50	-0,23	0,31

Нормативное значение для рентабельности собственного капитала составляет 10 – 12%. С 2019 года данный показатель увеличился на 9% и стал составлять 13% в 2020 году, что указывает на растущую эффективность деятельности предприятия.

Нормальное значение для рентабельности активов составляет > 5%. В 2020 году показатель составляет 1,6%, что указывает на наличие определенных рисков у предприятия.

В 2020 году показатель рентабельности деятельности предприятия составлял 0,50%, значение ниже 5%, и это показывает на низкую рентабельность, которую рекомендуется повысить для того, чтобы деятельность предприятия удовлетворяла критериям устойчивого развития.

Вывод по разделу два

Анализ деятельности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» показал, что рост величины активов организации связан, в основном, с ростом запасов на 1 285 760 тыс. руб.,

денежных средств и денежных эквивалентов на 109 924 тыс. руб., дебиторской задолженности на 109 832 тыс. руб.

В пассиве баланса наибольший прирост был по краткосрочной задолженности на 1 168 278 тыс. руб., по капиталу и резервам на 153 605 тыс. руб.

Среди статей баланса, сократившихся за анализируемый период, можно выделить прочие внеоборотные активы в активе и краткосрочные заемные средства в пассиве.

В активах организации наибольшая доля приходится на оборотные активы – 96,21%. Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год составила 3,67%, что говорит о том, что предприятие имеет легкую структуру активов и свидетельствует о мобильности имущества.

Большую долю оборотных активов предприятия занимают запасы, которые составили 77,33% в 2019 году и 75,09% в 2020 году. Большой объем складских запасов оправдан с технологической точки зрения, поскольку предоставляет возможность поставки покупателю в кратчайшие сроки, повышая тем самым конкурентоспособность предприятия.

Большую долю пассивов предприятия занимают краткосрочные обязательства, которые составили 87,47% в 2018 году, 87,83% в 2019 году, 87,63% в 2020 году. Данный показатель незначительно менялся с 2018 года по 2020 год, что говорит о стабильности компании по оплате своих краткосрочных обязательств. Однако, значительная доля краткосрочных обязательств в источниках формирования имущества является существенным риском для финансовой устойчивости.

Капитал и резервы также незначительно изменились в анализируемом периоде, они составили 12,52% в 2018 году и 12,37% в 2020 году. Этот показатель в основном изменяется в том случае, если была перерегистрация компании, связанная с увеличением или уменьшением уставного капитала. В данном случае можно сделать вывод, что компания перерегистрацию не делала.

Чистые активы организации, по состоянию на 31.12.2020 г., намного превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 18,2% за анализируемый период. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Общий показатель ликвидности не входит в пределы нормативного значения, значение значительно ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициенты ликвидности показали, что предприятие, не обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов; предприятие не сможет рассчитаться с контрагентами короткие сроки за счет оборотных активов; в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

У данного предприятия, судя по расчетам, неустойчивое финансовое состояние. Оно характеризуется нарушением платежеспособности: организация вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства.

Нормативное значение для рентабельности собственного капитала составляет 10 – 12%. С 2019 года данный показатель увеличился на 9% и стал составлять 13% в 2020 году, что указывает на растущую эффективность деятельности предприятия.

Нормальное значение для рентабельности активов составляет > 5%. В 2020 году показатель составляет 1,6%, что указывает на наличие определенных рисков у предприятия.

В 2020 году показатель рентабельности деятельности предприятия составлял 0,50%, значение ниже 5% показывает низкую рентабельность, которую рекомендуется повысить для того, чтобы предприятие стабильно осуществляло свою деятельность.

Таким образом, основными проблемами в финансовой деятельности предприятия являются недостаточная финансовая устойчивость и рентабельность, существенно ниже среднеотраслевой.

3 АНАЛИЗ РИСКОВ И УГРОЗ ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

3.1 Анализ внешней и внутренней среды

Для выявления угроз экономической безопасности предприятия необходимо провести анализ его внешней и внутренней среды.

PEST-анализ – инструмент, который используется компаниями для выявления и анализа макроэкономических факторов, способных повлиять на деятельность предприятий в настоящий момент и в перспективе.

Модель PEST- факторов:

1. Инструмент для оценки дальнего окружения организации;
2. Изучение тех факторов, на которые организация не может непосредственно влиять.

PEST-анализ и оценка влияния факторов приведена в таблице 3.1

Таблица 3.1 – PEST-анализ ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Факторы		Оценка влияния	Общая оценка
Социальные	Растущие требования к сервису, обслуживанию и качеству реализуемых товаров	8/10	7,6/10
	Реакция на изменение спроса, вкусов и потребностей покупателей через системы обратной связи	8/10	
	Рост числа потребителей продуктов из разных возрастных групп и социальных слоев населения	7/10	
Технологические	Возможности расширения торговой сети	7/10	8/10
	Новые технологии продаж	8/10	
	Совершенствование транспортных и логистических технологий	9/10	
Экономические	Темпы экономического роста	6/10	6/10
	Динамика процентных ставок	5/10	
	Колебания валютных курсов	6/10	
	Изменение реальных доходов населения	7/10	
Политические	Требования нормативно-правовых актов, технологических стандартов	7/10	6,3/10
	Введение внешнеторговых ограничений (акцизы, эмбарго на определенные виды продукции или услуги и пр.)	7/10	
	Нестабильная политическая ситуация	5/10	

Таким образом, на деятельность организации наибольшее влияние оказывают социальные и технологические факторы. Степень влияния экономических и политических факторов – умеренная.

Возможные стратегии:

1. Увеличить количество торговых точек сети;
2. Совершенствовать навыки продаж сотрудников;
3. Совершенствование транспортных технологий и технологий логистики;
4. Анализировать обратную связь от покупателей с целью улучшения качества предоставляемых услуг;
5. Возможность удовлетворять запросы на товары разных слоев населения, с разным уровнем дохода и возраста.

Для описания и оценки конкурентов проведем анализ стратегий конкурентов ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА». Анализ представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Анализ стратегий конкурентов ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Критерии	ДНС	М-Видео	Связной	Рембыттехника
Стратегические намерения	Сохранить позиции	Являться лидером	Сохранить позиции	Сохранить позиции
Цели в отношении доли рынка	Сохранение доли рынка	Расширение рыночной доли	Удержание имеющейся рыночной доли	Удержание имеющейся рыночной доли
Конкурентная позиция	Укрепление позиции	Укрепление позиции	Способность к сохранению настоящей позиции	Способность к сохранению настоящей позиции
Стратегическое положение	Комбинация обороны и наступления	В основном наступательная	В основном оборонительное	В основном оборонительное

Лидирующие позиции занимает М-Видео, остальные предприятия стремятся к сохранению своих позиций и удержанию имеющейся рыночной доли.

Для того, чтобы сравнить возможности предприятий по наиболее значимым направлениям деятельности построим многоугольник конкурентоспособности. Он представляет собой графическое представление оценок положения предприятия и конкурентов. Накладывая один многоугольник на другой, можно выявить сильные и слабые стороны предприятий относительно друг друга.

Данные для построения многоугольника конкурентоспособности представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Анализ конкурентов

Фактор	ДНС	М-Видео	Связной	Рембыттехника
Наличие акций и скидок	7	9	8	8
Возможность доставки	8	9	7	8
Ценовая политика	7	8	6	8
Сервисное обслуживание	8	9	6	9
Разнообразие ассортимента	6	9	6	8
Маркетинг	7	8	6	7
Местоположение	6	7	8	7
Среднее значение	7	8,42	6,71	7,85

Наиболее конкурентоспособными предприятиями являются М-Видео и Рембыттехника.

На основе оценок построен многоугольник конкурентоспособности, представленный на рисунке 3.1.

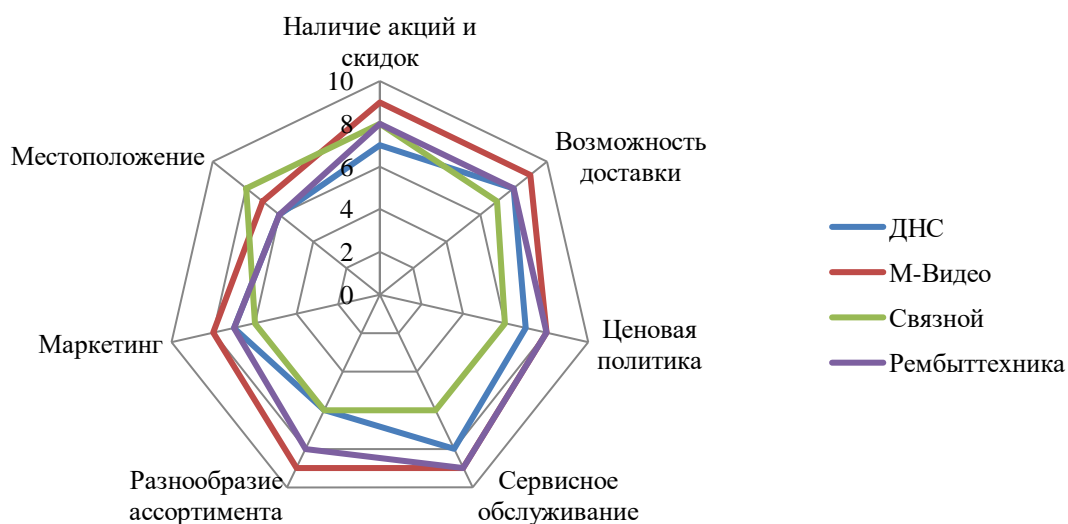


Рисунок 3.1 – Многоугольник конкурентоспособности

SWOT-анализ это инструмент диагностики организации. Он помогает проанализировать состояние дел с точки зрения ее внутренних слабых и сильных сторон, оценить окружение с точки зрения неиспользованных возможностей и потенциальных угроз и опасностей.

SWOT-анализ:

1. Предполагает выделение 3-5 основных факторов по каждой позиции;
2. Широко признанный подход;
3. Позволяет провести совместное изучение внешней и внутренней среды;
4. Позволяет установить связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями.

Для сравнительного анализа применяется Матрица SWOT, она представлена в таблице 3.4.

SWOT-анализ рассмотрим на примере магазина Рембыттехника в ТРК «Горки».

Таблица 3.4 – SWOT-анализ

Показатель	Значимость	Оценка (по 5-тибальной шкале)	Взвешенная оценка в баллах
Сильные стороны			
Удобное месторасположение магазинов	7	5	35
Приверженность клиентов торговой марке	8	5	32
Программы лояльности для сотрудников	3	2	6
Широкий ассортимент продукции и дополнительных услуг (электроника, бытовые товары, послепродажное обслуживание)	8	5	32
Возможность заказа товара по интернету	8	5	32
Всего			137
Слабые стороны			
Недостаток торговых площадей	6	4	24
Невысокий уровень заработной платы сотрудников	4	3	12
Территориальная близость «сильных» конкурентов	7	5	45
Слабая рекламная активность	5	3	15
Всего			96
Возможности			
Возможность проведения гибкой ценовой политики	4	3	12
Участие в акциях поставщиков, получение бонусов и скидок	5	3	15
Наличие корпоративных программ обучения персонала	7	5	45
Всего			72
Угрозы			
Увеличение числа конкурентов	7	5	45
Рост задолженность перед персоналом и бюджетом	4	4	16
Ужесточение контроля со стороны контролирующих и надзорных органов	4	4	16
Углубление экономического кризиса	8	5	40
Потеря деловой репутации	6	4	24
Всего			141

По проведенному SWOT-анализу можно выделить следующие факторы, набравшие большее количество баллов:

1. Сильные стороны: удобное месторасположение магазинов, приверженность клиентов торговой марке, возможность заказа товара по интернету, широкий ассортимент продукции и дополнительных услуг (электроника, бытовые товары, послепродажное обслуживание).

2. Слабые стороны: недостаток торговых площадей, территориальная близость «сильных» конкурентов.

3. Возможности: наличие корпоративных программ обучения персонала.

4. Угрозы: увеличение числа конкурентов, углубление экономического кризиса, потеря деловой репутации.

3.2 Оценка угроз экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Говоря об экономической безопасности предприятия, необходимо уяснить каковы же существенные угрозы экономической безопасности предприятия.

Угроза экономической безопасности может быть определена в окончательной форме как вид ущерба, интегральный показатель которого характеризуется степенью снижения экономического потенциала в течение определенного периода времени. Если речь идет об экономической безопасности предприятия, то угроза заключается в таком развитии событий, в результате которого возникает вероятность нарушения нормального функционирования предприятия и его неспособности достичь поставленных целей, в частности, причинения всевозможных убытков, увеличения. Качественный анализ угроз позволяет идентифицировать возможные типы угроз, присущих проекту, а также описывать причины и факторы, влияющие на степень угрозы этого типа.

На основе PEST-анализа и матрицы SWOT можно выделить следующие существенные угрозы экономической безопасности. На фирму большее влияние оказывают социальные и технологические факторы.

Социальные факторы: растущие требования к сервису и качеству реализуемых товаров; реакция на изменение спроса, вкусов, и потребностей покупателей через системы обратной связи; рост числа потребителей продукции из разных возрастных групп и социальных слоев населения.

Технологические факторы: возможности расширения торговой сети; новые технологии продаж; совершенствование транспортных и логистических технологий.

Угрозы: увеличение числа конкурентов, углубление экономического кризиса, потеря деловой репутации.

Оценка предпринимательских рисков для компании ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Оценка предпринимательских рисков ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Риск	Последствия (описание)	Вероятность возникновения	Влияние
1. Риск нереализованности товаров;	Вероятность потерь для предприятия вследствие возможного отказа потребителя от его продукции. Он характеризуется величиной возможного экономического и морального ущерба, понесенного фирмой по данной причине вследствие падения спроса на ее продукцию.	Высокая	Высокое
2. Риск снижения товарооборота;	Оказывает влияние на выручку предприятия.	Низкое	Высокое
3. Риск роста оптовых (закупочных) цен;	Уровень цен сказываются на росте прибыли предприятия.	Среднее	Среднее
4. Риск увеличения товарных издержек;	Этот показатель характеризует качество работы торговой организации. Чем лучше работает торговая организация, тем ниже уровень ее издержек обращения, и наоборот.	Низкое	Среднее

Окончание таблицы 3.5

Риск	Последствия (описание)	Вероятность возникновения	Влияние
5. Риск потери или порчи товара в процессе его обращения;	Ухудшения репутации предприятия, финансовые убытки.	Высокая	Высокое
6. Несвоевременность поставок товаров	Ухудшения репутации предприятия, финансовые убытки	Средняя	Высокое
7. Снижение платежеспособности покупателей	Снижение спроса на товар вследствие финансовых трудностей связанных с его приобретением	Низкая	Среднее
8. Несовершенство законодательства по защите прав потребителя и слабая информированность покупателей о их правах	Возникновение конфликтных ситуаций и судебных разбирательств, наносящих ущерб деловой репутации компании	Средняя	Среднее
9. Недобросовестная конкуренция	Снижение спроса на продукцию, следовательно, уменьшение прибыли предприятия	Низкая	Среднее
10. Монополизация связей с поставщиками	Манипулирование ценой конкурентами	Высокая	Низкая
11. Увеличение налогового бремени	Производитель закладывает сумму налога в цену продукции, тем самым перекладывая налоговое бремя на потребителя	Низкая	Высокое
12. Коррупционные действия со стороны контролирующих и надзорных органов	Существенная значимость полномочий, принадлежащих органам исполнительной власти; отсутствие реальной ответственности за коррупционные проступки	Средняя	Средняя

На основе представленной таблицы угроз для компании построена карта рисков, представленная в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Карта рисков

	Очень низкое влияние	Низкое влияние	Среднее влияние	Высокое влияние	Очень высокое влияние
Очень высокая вероятность					
Высокая вероятность		10		1, 5	
Средняя вероятность			3, 8, 12	6	
Низкая вероятность			4, 7, 9	2, 11	
Очень низкая вероятность					

Обозначения:

1. Зеленые ячейки – область низкого риска;
2. Желтые ячейки – допустимые риски;
3. Красные ячейки – опасные риски.

После построения карты риска были определены угрозы, входящие в область опасных рисков:

1. Риск роста запасов нереализованной продукции;
2. Риск потери или порчи товара в процессе его обращения;
3. Несвоевременность поставок товара потребителю и снижение конкурентоспособности организации.

3.3 Оценка уровня экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»

Для оценки уровня экономической безопасности предлагается методика, которая основана на балльном оценивании коэффициентов составляющих экономическую безопасность предприятия.

Оценка составляющих факторов экономической безопасности предприятия представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Расчет оценки экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» за 2018-2020 г.г.

Составляющие экономической безопасности		Норматив	Уровни экономической безопасности (баллы)		
			2018 г.	2019 г.	2020 г.
Финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность	Коэффициент концентрации собственного капитала	> 0,15	0,13	0,12	0,12
	Коэффициент текущей ликвидности	1,0-2,0	1,09	1,08	1,09
	Рентабельность активов	> 5	1,2	0,5	1,6
	Рентабельность собственного капитала	10-12%	8	4	14
	Коэффициент утраты платежеспособности	Более 1,0	–	0,54	0,55
	Уровень экономической безопасности, итого		0,2	0,2	0,4
Кадровая составляющая	Текучесть кадров общая, %	10-15 %	11,2	12,7	10,5
	Текучесть менеджеров высшего звена, %	0-2 %	1,2	1,7	0,9
	Текучесть управленцев среднего звена, %	8-10 %	7,7	9,4	8,4
	Удельный вес работников с высшим профессиональным образованием, %	Рост	36,6	36,4	37,8
	Уровень экономической безопасности, итого		0,75	1	1
Маркетинговая составляющая	Темпы роста продажи продукции, %	Не ниже темпов роста инфляции	107,97	115,14	103,24
	Коэффициент рыночной доли, %	Рост	1,41	1,39	1,32
	Удельный вес брака в продукции, %	Снижение → 0	3,3	3,9	4,7
	Удельный вес зарекламированной продукции в общем объеме продаж, %	Снижение → 0	4,2	4,4	4,7
	Уровень экономической безопасности, итого		0,5	0,5	0,5
Инновационно-технологическая составляющая	Темпы роста капитальных вложений в активную часть основных фондов, %	Рост	109,54	116,93	116,11
	Удельный вес новой продукции в общем объеме производства, %	Рост	13,4	12,5	9,7
	Удельный вес опытно-конструкторских работ в общем объеме произведенных работ на предприятии, %	Рост: →5 %	3,3	3,9	3,7
	Уровень экономической безопасности, итого		1	1	1
Правовая составляющая	Количество судебных и арбитражных разбирательств	-	2	1	0
	Сумма ущерба (выплаты по искам), руб.	-	48 190	13 500	0
	Затраты на правовое обучение персонала, руб.	-	30 220	35 600	36 840
	Уровень экономической безопасности, итого	-	1	1	1
Итоговый уровень экономической безопасности			0,69	0,74	0,78

В соответствии с итоговыми значениями, составляющие среднюю оценку, выраженную в долях, по приведенным факторам, можно сделать вывод, что экономическая безопасность предприятия имеет тенденции к росту с начала анализируемого периода и находится на безопасном уровне.

Вывод по разделу три

Проанализировав данное предприятие с помощью PEST-анализа, можно сделать вывод, что на фирму большее влияние оказывают социальные и технологические факторы, а степень влияние экономических и политических – умеренная.

По результатам SWOT-анализа, который показывает внутренние слабые и сильные стороны предприятия, можно выделить следующие факторы:

1. Сильные стороны: удобное месторасположение магазинов, приверженность клиентов торговой марке, возможность заказа товара по интернету, широкий ассортимент продукции и дополнительных услуг (электроника, бытовые товары, послепродажное обслуживание).

2. Слабые стороны: недостаток торговых площадей, территориальная близость «сильных» конкурентов.

3. Возможности: наличие программ корпоративного обучения персонала.

4. Угрозы: увеличение числа конкурентов, углубление экономического кризиса, потеря деловой репутации.

На основе приведенных выше анализов была сформирована таблица, которая показывает оценку угроз предприятия, на основе которой построена карта рисков. Составив карту рисков, можно сделать вывод, что одним из главных рисков для предприятия является показатели, которые находятся в красной зоне риска, т.е. опасные риски, представляющие угрозу для стабильного функционирования предприятия. Угрозу представляют следующие риски:

1. Риск роста запасов нереализованной продукции;
2. Риск потери или порчи товара в процессе его обращения;
3. Несвоевременность поставок товара потребителю и снижение конкурентоспособности организации.

Итоговые значения показателя экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» показали, что экономическая безопасность предприятия имеет тенденции к росту с начала анализируемого периода и находится на безопасном уровне.

4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1 Разработка предложений по повышению уровня экономической безопасности предприятия

На основе проведенного анализа рисков и угроз необходимо сформировать:

1. План мероприятий по их минимизации;
2. Разработать процедуры внутреннего контроля;
3. На основе карты рисков разработать меры предотвращения угроз при их возникновении.

Одним из главных рисков для предприятия, на основе оценки, является риск роста запасов нереализованной продукции, риск порчи и утраты товара в процессе его хранения, а также несвоевременность поставок товара потребителю и снижение конкурентоспособности организации.

Пренебрежение данными рисками может привести к следующим последствиям:

1. Рост издержек на аренду и содержание складских помещений;
2. Снижение оборачиваемости капитала, поскольку значительный объем ликвидных активов «заморожен» в запасах;
3. Риск утраты и порчи товара в процессе его складирования и хранения.

Особенности работы предприятия в сфере розничной торговли бытовой техникой, тем не менее, предполагают необходимость создания значительных запасов продукции, позволяющих своевременно предоставлять покупателю требуемый товар.

Технологический цикл предприятия торговли можно описать в виде последовательного выполнения следующих этапов:

1. Заключение договора поставки между сторонами;
2. Оплата поставляемой продукции;

3. Доставка и отгрузка товаров;
4. Оприходование товара;
5. Размещение товара на складе либо в торговых точках.

На каждом из приведенных выше этапов цикла может быть нанесен ущерб экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Поэтому на каждой фазе может возникнуть угроза для деятельности предприятия.

Доставляя товар с собственного склада, предприятие может столкнуться со следующими проблемами:

1. Отсутствие товара на складе;
2. Несвоевременные поставки;
3. Возможное увеличение цен на товары и затрат на их поставку;
4. Поставки некачественной или бракованной продукции;
5. Маленький размер склада при большом количестве товара;
6. Изменение вкусов и потребностей потребителей, которое ведет к не востребоваемости товара и созданию излишек.

Одним из вариантов мероприятия, который поможет минимизировать данный вид риска является внедрение системы дроп-шиппинга. Данная система представляет собой прямую поставку, это один из методов снижения предпринимательских рисков в сфере экономики, при продаже товаров в сети интернет. Дроп-шиппинг – это вид предпринимательской деятельности по реализации товаров фирмы-поставщика посредством дропшиппера, при этом товар напрямую от поставщика направляется к покупателю. Прибыль дропшиппера складывается за счёт разницы между ценой, которую он платит поставщику, и розничной ценой, по которой продаёт товар покупателю. Продавец занимается поиском клиентов, обработкой заказа, получением оплаты, и передает заказ поставщику продукции, закупкой товара и доставкой при этом он не занимается.

Дроп-шиппинг появился в связи с изложением Р.М. Кантера теории об электронной корпоративной культуре. Данная система не требует административного контроля над сотрудниками и помогает избавиться от многих сложностей в работе. Первое упоминание прямых поставок товара с помощью дроп-шиппинга появилось в 1927 году, более активную позицию данная система заняла в 1939 году и занимала 2% от всего оборота оптовой торговли.

Маркетинг рассматривает подобную схему как позволяющую предприятию практически без первоначальных затрат выйти на любой рынок. С помощью данной системы предпринимательские риски сводятся к минимальному значению.

Только после получения полной предоплаты от покупателя поставщик осуществляет отправку товара.

Можно выделить следующие преимущества дроп-шиппинга:

1. Отсутствие потребности в складских помещениях;
2. Все проблемы, связанные с отправкой товара, берет на себя поставщик;
3. Возможность сотрудничества с любым количеством поставщиков одновременно на неограниченном количестве торговых площадок.

При взаимодействии предприятия с поставщиками особое внимание должно быть сконцентрировано на следующих аспектах:

1. Формирование портфеля заказов;
2. Определение сроков и условий поставки;
3. Согласование ценовой политики;
4. Формирование эффективных информационных каналов.

При этом выбор поставщика определяет состояние и уровень экономической безопасности предприятия не только в текущем периоде, но и в перспективе.

Надежность поставщиков товаров будет определяться путем заключения долгосрочных контрактов на поставку товаров, учитываются сроки поставки, формы расчетов, качественные показатели, возможности поставщиков.

Форма доставки товара в системе дроп-шиппинга следующая:

1. Покупатель оплачивает в интернет-магазине товар;
2. Интернет-магазин отправляет поставщику/производителю деньги за товар, при этом вычитая в свою пользу наценку, которую он ранее сделал к цене поставщика/производителя;

3. Поставщик/производитель напрямую отправляет товар покупателю.

Также у дропп-шипинга имеются следующие недостатки:

1. Риск отсутствие товара у поставщика на момент покупки покупателем;
2. Репутационные риски, связанные с ненадлежащим качеством товара и сроком поставки со стороны поставщика, берет на себя предприятие;
3. У каждого поставщика свои сроки доставки.

Предприятие будет пользоваться как собственным складом, для осуществления ремонта и обслуживания бытовой техники, так и партнерскими каналами сбыта с помощью системы дропп-шипинга.

Важно осуществить проработка схемы продажи товара, упаковку и доставка, послепродажное обслуживание. Так как товар будет продаваться со складов, производителю необходимо будет предоставить все необходимое для упаковки товара со своим логотипом. Доставка товара будет осуществляться таким способом, который клиент выберет на сайте. Возврат товара производится клиентом в течение 14 дней с даты доставки и за свой счет на адрес производителю. Менеджеры компании будут особенно отслеживать товары, которые клиенты возвращают. В случае большого количества возврата одному из поставщиков, компания будет пересматривать условия работы с таким поставщиком.

Так как система дроп-шипинга сама по себе не имеет расходов, расходы будут осуществляться на следующие факторы:

1. Заработная плата сотрудникам, осуществляющим подбор надежных поставщиков и сотрудникам, которые будут следить за актуальностью предлагаемого ассортимента товаров для потребителя;

2. Затраты на создание на сайте интернет-магазина системы, с помощью которой оплаченный покупателем товар будет передаваться напрямую поставщику и также напрямую доставляться покупателю;

3. Осуществление тестовых покупок товара у поставщика с целью выявления качества и сроков поставки.

Также нужно создать систему оценки поставщиков состоящих из следующих критериев: надежность; цена; качество; удалённость поставщика; условие оплаты; постпродажное взаимодействие. К тому же важно учитывать такие факторы как:

1. Своевременность замены негодной продукции;
2. Возмещение убытков от негодной продукции;
3. Соответствие упаковки и условий транспортировки, не поврежденность упаковки;
4. Выполнение требований по сопроводительной документации;
5. Своевременное реагирование поставщика на отправленные ему претензии;
6. Выполнение анализа, внедрение сдерживающих мероприятий по устранению причин выявленных несоответствий, своевременность их внедрения и результативность;
7. Возможность кредитования;
8. Продолжительность сотрудничества с поставщиком;
9. Постоянное развитие поставщика и рост рейтинга на рынке.

Идея внедрения системы дроп-шипинга успешно решает проблему, связанную с рисками нереализованности товаров и риском потери или порчи товара в процессе его обращения.

Так как предприятие ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» занимается не только продажей различных видов техники, но еще и обслуживанием и ремонтом, предложение по внедрению системы дроп-шипинга решает не все проблемы

предприятия, а именно остается проблема большого количества товара для производства ремонта и маленького объема складского помещения.

Проанализировав социальные и технологические факторы и степень их влияния на данное предприятие, а именно растущие требования к сервису и качеству реализуемых товаров и совершенствование транспортных и логистических технологий, одним из вариантов мероприятия, который поможет минимизировать данную проблему является внедрение автоматического склада.

Цели внедрения автоматического склада:

1. Активное управление складом;
2. Увеличение скорости набора товара;
3. Получение точной информации о месте нахождения товара на складе;
4. Получение инструмента для повышения эффективности и развития процессов по обработке товара на складе;
5. Оптимизация использования складских площадей.

Среди существующих программ можно выделить следующие наиболее популярные и успешные системы автоматизации складских процессов:

1. Система управления складом класса WMS;
2. Складские системы помощи WAS;
3. Система штрихового кодирования;
4. Терминалы.

4.2 Технико-экономическое обоснование предложенных мероприятий

Одним из вариантов системы автоматизации складского процесса, который поможет минимизировать данный вид риска, является внедрение автоматического склада KARDEX Horizontal Carousel, который относится к системе управления складом класса WMS. Внешний вид автоматического склада KARDEX Horizontal Carousel представлен на рисунке 4.1.

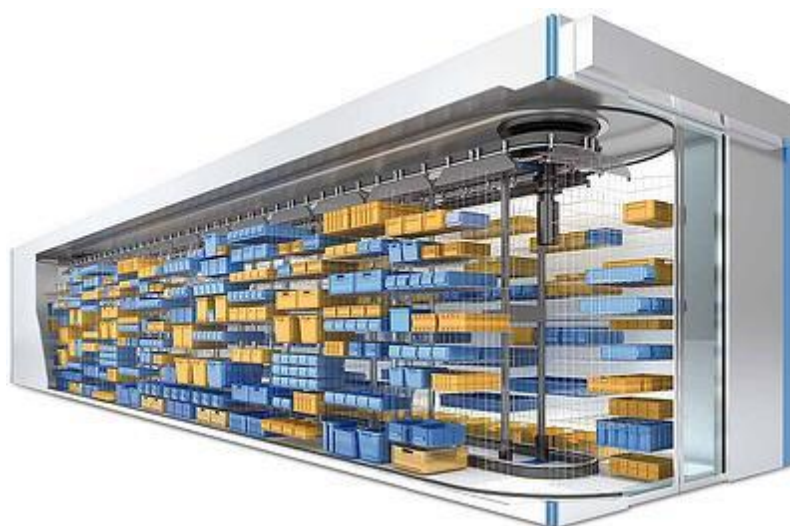


Рисунок 4.1 – KARDEX Horizontal Carousel

Затраты на проект состоят из программного обеспечения, оборудования, внедрения и после проектного обслуживания системы, так же к ним отнесены затраты связанные с простоями в работе склада.

Оборудование состоит из радиотерминала, техники для оснащения склада беспроводной сетью интернет и принтера штрихкодов, в цене учтена доставка. Установкой занимается специалист по аппаратной части. Обслуживанием системы будет заниматься сотрудник ИТ-отдела, которому будет назначена прибавка к зарплате.

Затраты на внедрение системы WMS представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Затраты на проект внедрения WMS-системы

Статья затрат	Сумма, руб.
Программное обеспечение 1С:WMS Логистика. Лицензия на 1 радиотерминал.	17 400
Автоматизированный горизонтальный склад карусельного типа KARDEX Horizontal Carousel	1 834 000
Внедрение	200 000
Обслуживание	15 000 в месяц

Внедрение WMS-системы KARDEX Horizontal Carousel направлено на повышение эффективности работ сотрудников склада, автоматизацию принятия управленческих решений, сокращению занимаемого места на складе. В денежном выражении эффективность от внедрения будет выражаться в сокращении издержек, а именно в сокращении численности сотрудников склада на 4 человек, средняя зарплата которых 20 000 руб., с учетом налогов. Также сократится стоимость инвентаризации (15 000 руб./мес.), и сумма, направленная на ликвидацию ошибок в комплектации заказов (3 000 руб./мес.) до 0 руб.

Далее следует рассчитать показатели оценки эффективности предлагаемого инвестиционного проекта.

4.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Основным показателем, отражающим эффективность инвестиционного проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД).

Метод чистого дисконтированного дохода заключается в определении чистой приведенной стоимости, на которую может увеличиваться ценность (стоимость) организации в результате реализации проекта.

Чистый дисконтированный доход – это стоимость, полученная путем дисконтирования отдельно каждый временной период разности всех оттоков и притоков, доходов и расходов, которые накапливаются за весь период функционирования объекта инвестирования при заранее определенной ставке дисконтирования. Формула расчета ЧДД представлена в формуле (19).

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=0}^n \frac{IC_i}{(1+r)^i}, \quad (19)$$

где CF_i – доходы инвестиционного проекта на i -ом шаге;

IC_i – инвестиции в проекте на i -ом шаге;

r – ставка дисконтирования;

n – продолжительность инвестиционного проекта.

Существуют правила принятия решений для текущей стоимости:

1. Если ЧДД > 0 , то проект считается эффективным;
2. Если ЧДД < 0 , то проект считается не эффективным;
3. Если ЧДД $= 0$, то для принятия решений необходимо дополнительное исследование, выходящее за рамки критерия.

Индекс доходности (ИД).

Рентабельность инвестиций – это показатель, который позволяет определить в какой мере ценность (стоимость) фирмы в расчете на 1 денежную единицу инвестиций.

Индекс доходности – показывает отдачу с каждой денежной единицы инвестиций, во сколько раз доходы от проекта превосходят расходы. Индекс доходности рассчитывается по формуле (20).

$$\text{ИД} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}}{\sum_{i=0}^n \frac{IC_i}{(1+r)^i}} . \quad (20)$$

По индексу доходности существуют правила принятия решений:

1. ИД > 1 , то проект считается эффективным;
2. ИД < 1 , то проект считается не эффективным и его следует отвергнуть;
3. ИД $= 1$, то для принятия решений необходимы дополнительные исследования.

Внутренняя норма доходности (ВНД).

Внутренняя норма доходности – коэффициент, который показывает максимально допустимый риск по инвестиционному проекту или минимальный приемлемый уровень доходности.

Внутренняя норма доходности рассчитывается, как норма доходности, при которой дисконтированная стоимость чистых поступлений от инвестиционного проекта равна дисконтированной стоимости инвестиций, а величина чистого дисконтированного дохода равна нулю. Внутренняя норма доходности рассчитывается по формуле (21).

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (r_2 - r_1). \quad (21)$$

Ставку дисконтирования рассчитаем с помощью метода кумулятивного построения. Для расчета ставки дисконтирования по кумулятивному методу необходимо рассчитать безрисковую процентную ставку, премию за риск и провести корректировку на инфляцию.

На июнь 2021 года безрисковая ставка составила 5,50%, инфляция составляет 4,3%, премия за риск 5,2%. Итого ставка дисконтирования составляет 15%.

Ниже представлены таблицы 4.2 и 4.3, содержащие информацию о потоках денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности.

Таблица 4.2 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг планирования, год						Всего за период
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	
	0	1	2	3	4	5	
Затраты на приобретение оборудования	-1 852,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-1 852,4
Расходы по доставке и монтажу оборудования	- 200	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 200
Пошаговый поток средств инвестиционной деятельности	- 2 052,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 2 052,4

Окончание таблицы 4.2

Наименование	Шаг планирования, год						Всего за период
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	
	0	1	2	3	4	5	
Накопленный поток средств инвестиционной деятельности	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4
Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной деятельности	- 2 052,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 2 052,4
Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной деятельности	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4	- 2 052,4

Таблица 4.3 – Поток денежных средств от операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг планирования, год						Всего за период
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	
	0	1	2	3	4	5	
Экономия от предотвращения порчи товар на складе	0	1 840	1 840	1 840	1 840	1 840	2 390
Экономия на заработной плате	0	960	960	960	960	960	4 800
Заработная плата оператора (2 чел.)	0	240	240	240	240	240	1 200
Обслуживание оборудования	0	180	180	180	180	180	1 250
Амортизация ОС	0	367	367	367	367	367	1 834
Валовый доход	0	2 013	2 013	2 013	2 013	2 013	10 065
Налог на прибыль (20%)	0	402,6	402,6	402,6	402,6	402,6	2 013
Чистый доход	0	1 610,4	1 610,4	1 610,4	1 610,4	1 610,4	8 052

Окончание таблицы 4.3

Наименование	Шаг планирования, год						Всего за период
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	
	0	1	2	3	4	5	
Пошаговый поток средств операционной деятельности	0	1 977,4	1 977,4	1 977,	1 977,4	1 977,4	9 887
Накопленный поток средств операционной деятельности	0	1 977,4	3 954,8	5 932,2	7 909,6	9 887	9 887
Коэффициент дисконтирования	1	0,8695	0,7561	0,6575	0,5117	0,4972	3,292
Пошаговый дисконтированный поток средств операционной деятельности	0	1 719,4	1 495,1	1 300,1	1 012,8	983,1	6 628,5
Накопленный дисконтированный поток средств операционной деятельности	0	1 719,4	3 214,5	4 514,6	5 645,4	6 628,5	6 628,5

На основе проведенных расчетов ниже приведена сводная таблица 4.4 по инвестиционной и операционной деятельности.

Таблица 4.4 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг планирования, год					
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.
	0	1	2	3	4	5
Поток средств от инвестиционной деятельности	- 2 052,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поток средств от операционной деятельности	0	1 977,4	1 977,4	1 977,4	1 977,4	1 977,4
Пошаговый поток средств инвестиционной и операционной деятельности	- 2 052,4	1 977,4	1 977,4	1 977,4	1 977,4	1 977,4

Окончание таблицы 4.4

Наименование	Шаг планирования, год					
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.
	0	1	2	3	4	5
Накопленный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	- 2 052,4	-75	1 902,4	3 879,8	5 897,2	7 834,6
Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	- 2 052,4	1 719,5	1 495,2	1 300,1	1 130,5	983,1
Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	- 2 052,4	-532,9	962,3	2 262,4	3 393	4 376,1

Показатели эффективности инвестиционного проекта представлены в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	4 376,1
Индекс доходности	2,13
Внутренняя норма доходности, %	83,6%

Таким образом, из данных таблицы 4.5 чистый дисконтированный больше 0, следовательно, проект может быть реализован. Индекс доходности больше 1, следовательно, проект принимается, потому что доходы по инвестиционному проекту превышают затраты по нему. Внутренняя норма доходности равна 83,6 %. Проект окупается и превышает первоначальные инвестиции на 4 год.

Вывод по разделу четыре

Таким образом можно сделать вывод о том, что нужно ввести систему дроп-шипинга, чтобы минимизировать риск нереализованности товаров и ввести лифтовую систему KARDEX Horizontal Carousel, для того чтобы минимизировать риск потери или порчи товара в процессе его обращения.

Таким образом инвестиционный проект может быть принят к рассмотрению потому что чистый дисконтированный больше 0 и составляет 4 376,1 тыс. руб. Индекс доходности больше 1 и равен 2,13, следовательно, проект принимается, потому что доходы по инвестиционному проекту превышают затраты по нему. Внутренняя норма доходности равна 83,6 %. Проект окупается и превышает первоначальные инвестиции на 4 год.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленная выпускная квалификационная работа была посвящена изучению вопроса выявления и анализа рисков и угроз хозяйственного субъекта, а также их нейтрализации. Угрозы и риски могут возникать и воздействовать на любую компанию, независимо от ее устойчивости на рынке. Это влияние, как правило, является негативным и может привести компанию к кризису.

В первой главе раскрыта сущность экономической безопасности предприятия, раскрыто понятие рисков и угроз, определены методологические основы оценки рисков и угроз предприятия.

Во второй главе был проделан анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализ ликвидности и платежеспособности. Сделан вывод о финансовом состоянии ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА», которое оценивается как удовлетворительное.

В третьей главе выявлены основные угрозы экономической безопасности предприятия, проведен анализ внешней среды предприятия, оценены выявленные угрозы. Проанализировав данное предприятие, можно сделать вывод, что на фирму большее влияние оказывают социальные и технологические факторы. Угрозы для предприятия представляют углубление экономического кризиса, увеличение числа конкурентов. Выявлены риск роста запасов нерезализованной продукции, риск порчи и утраты товара в процессе его хранения, а также несвоевременность поставок товара потребителю.

Итоговые значения показателя экономической безопасности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» показали, что экономическая безопасность предприятия имеет тенденции к росту с начала анализируемого периода и находится на безопасном уровне.

В четвертой главе были предложены мероприятия по нейтрализации выявленных угроз и рисков. Сделан вывод об эффективности предложенных мероприятий и их технико-экономическое обоснование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдурахманов, М.И., Баришполец, В.А., Манилов, В.Л., Пирумов, В.С. Основы национальной безопасности России. – М.: Друза, 2016.– 344 с.
- 2 Абрамов, В. Комплексная система безопасности предпринимательства // Мир безопасности, 2018. – 1527с.
- 3 Авдийский, В.И., Безденежных, В.М. Экономическая безопасность как системообразующий фактор устойчивости сложных социально-экономических систем // Безопасность бизнеса. – М.: Юрист, 2017, №1. – 2-6с.
- 4 Барнголец, С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие/ С.Б Барнголец., М.В Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 240с.
- 5 Батова, И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения // Международный студенческий научный вестник, 2016. – URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=11976>.
- 6 Батова, И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения // Международный студенческий научный вестник, 2016. – № 1.; URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=11976>.
- 7 Безуглова, М.А. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России // Тенденции и перспективы инновационного развития правовых, социально-экономических и управленческих исследований: материалы международной научно-практической конференции СЗФ МГЭИ. - М.: МГЭИ, 2017. – 17-26 с.
- 8 Бендигов, М.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом, 2016. – 28-35 с.
- 9 Вечканов, Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов / Вечканов, Г.С. – СПб.: Пи-тер, 2017. – 384 с.

10 Виды деятельности ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» [Электронный ресурс] - https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1027403768974_7452004187_OOO-TTC-REMBYTTEHNKA

11 Гвозденко, А.Н. Использование методики многофакторного SWOT-анализа для разработки стратегических направлений деятельности предприятий // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2016.

12 Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебник для ВУЗов / А.И. Гинзбург. – 2-е изд. – М.: Питер, 2018. – 345 с.

13 Гончаренко, Л.П. Риск-менеджмент [Текст]: учебное пособие / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. - М.: КноРус, 2017. – 216 с.

14 ГОСТ Р ИСО 31000-2010 – «Менеджмент риска. Принципы и руководство». М: Издательство стандартов, 2016.

15 ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 –«Менеджмент риска. Методы оценки риска» М: Издательство стандартов, 2016.

16 Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] : учеб. пособие для вузов / В.М. Гранатуров. 2-е зд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2016. – 160 с.

17 Грунин О.А. Экономическая безопасность: учебник / О.А. Грунин. -М.: Дрофа, 2017. -270 с.

18 Гусев, В.С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / В.С. Гусев. СПб.: Изд-во «Очарованный странник», 2017. – 28-35 с.

19 Дубров, А.М. Моделирование рисков ситуаций в экономике и бизнесе : учеб. пособие для вузов / А.М. Дубров [и др.]; под ред. Б.А. Лагоши. 2- е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 224 с.

20 Захаров, О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности. М.: АСТ, Астрель, ВКТ, 2018. – 320 с.

21 Казанский, А.В. Базельские стандарты капитала, ликвидности и управления рисками // Проблемы современной экономики: Евразийский межрегиональный научно-аналитический журнал, 2016. – 166-169 с.

22 Кириллов, Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности в современной России. М.: Элит, 2018. – 408 с.

23 Климочкин, О.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия: проблемы вывода из-под криминального влияния: Дисс. . кан. эк. наук. М., 2016.

24 Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения: Монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2017. – 280с.

25 Колосов, А.В. Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов: методологические подходы. / Вестник Нижегородской академии МВД России. 2017. – 22-35с.

26 Королев, В.Ю. Математические основы теории риска: учебное пособие / В.Ю. Королев, В.Е. Бенинг, С.Я. Шоргин. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2017. – 544 с.

27 Коршунова, Л.Н. Оценка и анализ рисков / Л.Н. Коршунова, Н.А. Проданова. – Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 96 с.

28 Кузенко, Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Саблина // Бизнес Информ. - 2017. - С. 2729.

29 Куликов, Л.М. Основы экономической теории – М: Кнорус, 2016. – 455с.

30 Лузин, А.И. Инновационные способы обеспечения информационной безопасности на пред-приятиях / А.И. Лузин // Теория и практика общественного развития, 2016. – 293 с.

31 Мамаева, Л.Н. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Мамаева; Министерство образования и науки РФ, Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – 111 с.

32 Неволина, Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков // ж. "Деньги и кредит", 2006 г. – 31-34 с.

33 О компании ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА» [Электронный ресурс] - <https://www.rbt.ru/doc/about/>

34 Ортинский, В.Л. Экономическая безопасность предприятий, организаций и учреждений: Учебное пособие / В.Л. Ортинский, 2016. – 544 с.

35 Раздина, Е.В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития): дис. канд. экон. наук/ Е.В. Раздина. - М., 2016. - 164 с.

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

37 Сергеева, И.А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия: учеб. пособие / И.А. Сергеева, А.Ю. Сергеев; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пензенский государственный университет» (ПГУ). – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 122 с.

38 Синявская, Т.Г., Трегубова, А.А. Управление экономическими рисками: теория, организация, методы. Учебное пособие. / Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2015. – 161 с.

39 Слинков, А.М., Дидык, К.С., Управление рискам и как фактор влияния на эффективность деятельности организации. Современные научные исследования и инновации. - 2015. 664-С.

40 Шадрина, Ж.А., Кочьян, Г.А., Тлепцериуков, М.А. Вопросы управления факторами экономической безопасности современного предприятия // Экономика и предпринимательство, 2016. – 406 с.

41 Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. А.С. Шапкин, В.А. Шапкин – М.: Дашков и Ко, 2016.

42 Шпак, В.Ф. Коммерческая тайна и экономическая безопасность бизнеса // Защита информации. Конфидент, 2016. – 20-26 с

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»

Выявление и анализ рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта
(на примере ООО «РЕМБЫТТЕХНИКА»)

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУРГУ – 38.05.01. 2021 454/120. ВКР

Количество листов 21

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент.

_____/О.В. Рязанцева/

18 июня 2021г.

Автор

студент группы ВШЭУ-671

_____/М.Я. Вибс/

18 июня 2021г.

Челябинск 2021