

3.5. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАЗРАБОТОК

Кабанов В.Н., д.э.н., профессор кафедры финансов и учета;

Яковлев С.П., к.ю.н., доцент, директор филиала

Санкт-Петербургский государственный экономический университет (ИНЖЕКОН), филиал г. Чебоксары

В настоящей статье рассматривается методология совершенствования финансового анализа научно-исследовательских разработок. При этом в первой части статьи исследована теория проведения финансового анализа, а вторая часть детализирует методологию финансового анализа современной компании в условиях конкурентного рынка. Важным условием непрерывной и эффективной деятельности современной компании является ее благополучное финансовое состояние. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта хозяйствования, высокую ликвидность ее баланса, а также финансовую независимость. Следовательно, окончательное решение, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимальной прибыли, является главной целью финансовой деятельности современной компании.

1. ТЕОРИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

1.1. Основные характеристики финансового анализа современной компании

Финансовый анализ – это наука о сфере человеческой деятельности, направленной на изучение, теоретическую систематизацию, объяснение и прогнозирование процессов, которые происходят с финансовыми ресурсами и их потоками, через оценку финансового состояния и выявленных возможностей совершенствования функционирования и эффективного управления финансовыми ресурсами как на отдельном предприятии, так и в государстве в целом [11, с. 112].

Анализ финансового состояния предприятий осуществляется в основном по данным годовой и квартальной бухгалтерской отчетности, и в первую очередь по данным бухгалтерского баланса. Содержанием финансового анализа является глубокое и всестороннее изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и внутрихозяйственных резервов.

Финансовый анализ должен представлять собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы предприятия и указывать возможные перспективы развития дальнейшей производственной деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования.

Проведение квалифицированного финансового анализа работы предприятия требует знания многих наук: макро- и микроэкономики, технологии, бухгалтерского учета, маркетинга; в основе всех аналитических процедур лежит знание математического анализа, статистики и эконометрики [13, с. 215]. В современных условиях финансовый анализ невозможен без применения новейших компьютерных технологий. Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий можно назвать результатом пересечения многих наук – математики, информатики, экономики, бухгалтерского учета, права.

Основное направление анализа: от сложного комплекса – к составляющим его элементам, от результата – к выводам о том, как такой результат достигнут и к чему он приведет в дальнейшем. Схема анализа должна быть построена по принципу от общего к частному. Смысл этого принципа совершенно очевиден: сначала дается описание наиболее общих, ключевых характеристик анализируемого объекта или явления и лишь затем приступают к финансовому анализу отдельных частных. Успешность финансового анализа определяется различными факторами. С известной долей условности можно выделить несколько основных принципов, которые целесообразно иметь в виду, приступая к анализу [20, с. 81].

Во-первых, прежде чем начать выполнение каких-либо аналитических процедур, необходимо составить достаточно четкую программу финансового анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки источников информационного и нормативного обеспечения. Финансовый анализ проводится на основе учетной информации, поэтому начинать его следует с отбора необходимых данных и экспертизы материалов, предоставленных экспертам для анализа.

Во-вторых, при проведении аналитических процедур показатели деятельности предприятия всегда сравниваются. Сравнения могут проводиться с предыдущим периодом, с планом и со среднеотраслевыми показателями. Любые отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться. Смысл такого анализа состоит в том, чтобы, с одной стороны, выявить основные факторы, вызвавшие зафиксированные отклонения от заданных ориентиров, а с другой – еще раз проверить обоснованность принятой системы планирования и, если необходимо, внести в нее изменения. Следует подчеркнуть, что последний аспект имеет особое значение – только путем постоянного анализа и корректировки можно наладить достаточно стройную систему планирования и поддерживать ее в актуальном состоянии.

В-третьих, завершенность и цельность любого анализа, имеющего экономическую направленность, в значительной степени определяются обоснованностью используемой совокупности критериев. Как правило, эта совокупность включает качественные и количественные оценки, а ее основу обычно составляют исчисляемые показатели, имеющие понятную интерпретацию и, по возможности, некоторые ориентиры (пределы, нормативы, тенденции).

Отбирая показатели, необходимо формулировать логику их объединения в данную совокупность, для

того чтобы была видна роль каждого из них и не создавалось впечатление, что какой-то аспект остался неохваченным или, напротив, не вписывается в рассматриваемую схему. Иными словами, совокупность показателей как система должна иметь некий внутренний стержень, некую основу, объясняющую логику ее построения.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, а также повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов такого повышения [23, с. 117]. Для достижения этой цели проводятся:

- оценка результатов работы за прошедшие периоды;
- разработка процедур оперативного контроля за производственной деятельностью;
- выработка мер по предупреждению негативных явлений в деятельности предприятия и в ее финансовых результатах;
- вскрытие резервов повышения результативности деятельности;
- разработка обоснованных планов и нормативов.

1.2. Основные показатели эффективности финансового анализа предприятия

Финансовое состояние характеризуют многие показатели, но наиболее широко для анализа финансового состояния используются финансовые коэффициенты. Это относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим. Существует множество различных коэффициентов, их отбор определяется задачами данного анализа.

Некоторые коэффициенты должны рассматриваться в обязательном порядке, поскольку отражают следующие главные аспекты деятельности предприятия [17, с. 73].

1. Ликвидность:
 - коэффициент общей ликвидности;
 - коэффициент срочной ликвидности;
 - коэффициент абсолютной ликвидности и т.д.
2. Платежеспособность:
 - коэффициент общей платежеспособности (или коэффициент автономии);
 - коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
 - отношение собственных средств к долгосрочным обязательствам;
 - доля собственных средств в долгосрочных активах и т.д.
3. Показатели рентабельности (прибыльности):
 - коэффициент валовой прибыли;
 - коэффициент операционной прибыли;
 - рентабельность продаж и т.д.
4. Показатели оборачиваемости и фондоотдачи (деловая активность):
 - оборачиваемость товарно-материальных запасов;
 - оборачиваемость дебиторской задолженности;
 - оборачиваемость кредиторской задолженности;
 - коэффициент отношения продаж к общим активам;
 - коэффициент отношения продаж к оборотному капиталу и т.д.

Далее остановимся более подробно на сущности и методике расчета некоторых из вышеупомянутых показателей.

Ликвидность. Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия такими активами,

срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как отношение абсолютно ликвидных активов к краткосрочным обязательствам (1) [12, с. 118]:

$$K_{абс.лик} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

Коэффициент показывает ту величину текущих обязательств, которая может быть немедленно погашена. Теоретически нормальное значение коэффициента – 0,2-0,3.

Коэффициент общей ликвидности (или покрытия) — это отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам (2) [12, с. 121]:

$$K_{абс.лик} = \frac{\text{Оборотные}_\text{активы}}{\text{Краткосрочные}_\text{обязательства}} \quad (2)$$

Коэффициент показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства.

Платежеспособность. Платежеспособность, т.е. способность предприятия выполнять свои внешние краткосрочные и долгосрочные обязательства за счет активов, оценивает финансовый риск, вероятность банкротства.

Коэффициент общей платежеспособности, или коэффициент автономии, – это отношение собственного капитала к итогу баланса (3):

$$K_{абс.лик} = \frac{\text{Собственный}_\text{капитал}}{\text{Итог}_\text{баланса}} \quad (3)$$

Коэффициент отражает долю собственных средств в пассивах предприятия и представляет интерес для собственников и для кредиторов. Считается, что доля собственных средств в пассивах должна превышать долю заемных средств. Предпочтительная величина коэффициента для предприятия – 0,4, или 60% и более.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем.

Техническая сторона анализа ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу с обязательствами по пассиву. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств определяется путем деления собственных средств на внешние обязательства (4):

$$K_{абс.лик} = \frac{\text{Собственный}_\text{капитал}}{\text{Внешние}_\text{обязательства}} \quad (4)$$

Показатели рентабельности (прибыльности). Прибыль является конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показателем эффективности его работы, источником средств для осуществления инвестиций, формирует резервные фонды, а также платежи в бюджет.

Получение прибыли – это основная цель производственной деятельности предприятия. Прибыль от производства продукции – только потенциальная возможность ее получения. Реальная прибыль – это прибыль от продажи производственной продукции. Прибыль от реализации товарной продукции отличается от прибыли

ли от производства, так как продажа продукции и ее выпуск – это не одно и то же. Если сумма прибыли от реализации товарной продукции меньше суммы прибыли от ее производства, то это объясняется тем, что объем реализованной продукции меньше объема производства, т.е. часть продукции осталась нерезализованной [14, с. 52]. Реализованной считается продукция, деньги за которую поступили на расчетный счет предприятия.

Прибыль от всей хозяйственной деятельности учитывает не только результаты от реализации, но и прочие результаты хозяйственной деятельности, складывающиеся из прибылей (по операциям с тарой, прибыль от вложений, получение штрафов и т.п.) и убытков от внереализационных потерь (от стихийных бедствий, уплаченных штрафов). Полученная общая прибыль называется валовой прибылью, так как ее сумму рассчитывают и записывают в форме бухгалтерской отчетности.

Балансовая (валовая) прибыль **Приб.б.** может быть определена по (5) [18, с. 35-41]:

$$\text{Приб.б.} = \text{Приб.р.} + \text{Приб.н.} + \text{Приб.в.о.} \quad (5)$$

где: **Приб. р.** – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказание услуг;

Приб. н. – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

Приб. в.о. – прибыль (убыток) от внереализационных операций.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход предприятия и выполняет ряд операций. Прибыль осуществляет стимулирующую функцию. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия, поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли как источника для развития производственной деятельности, социального развития и материального поощрения работников. Прибыль – это основной источник формирования бюджетов разных уровней.

Рентабельность – это доходность, прибыльность предприятия, показатель экономической эффективности производства промышленного предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности. В зависимости от содержания числителя и знаменателя формулы можно подсчитывать процент рентабельности одного изделия, товарной продукции, реализованной продукции и др. Самое главное, что необходимо запомнить: при расчете любого показателя рентабельности в числителе должна находиться прибыль (валовая, чистая, товарной продукции, одного изделия и др.), знаменатель может быть различным, в зависимости от того, прибыльность какого показателя рассчитывается. При анализе производственно-хозяйственной деятельности предприятия рассчитывают два основных показателя рентабельности.

Показателем эффективности использования основных фондов и оборотных средств (т.е. производственных фондов) предприятия является уровень рентабельности, рассчитываемый как отношение балансовой прибыли предприятия к среднегодовым суммам производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств (6) [21, с. 74]:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\Phi_{осн} + \Phi_{об}} \times 100\% , \quad (6)$$

где $\Phi_{осн}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$\Phi_{об}$ – сумма нормируемых оборотных средств.

Данный показатель отражает эффективность использования наличных производственных фондов, т.е. используемых средств, с помощью которых ведется производство. Еще этот показатель называют уровнем производственной рентабельности. От используемых средств отличают затраченные средства. Уровень рентабельности по отношению к себестоимости – показатель эффективности использования затраченных средств предприятия, т.е. средств, вошедших в себестоимость изделий в виде материалов, амортизации и заработной платы (7) [21, с. 76]:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} \times 100\% . \quad (7)$$

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так с целью, с которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть вычислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным ценам, т.е. к выручке от продаж. Отсюда этот показатель рентабельности называется рентабельностью продаж (8) [21, с. 78]:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{РП} \times 100\% , \quad (8)$$

где **РП** – реализованная продукция.

Рентабельность продаж – это отношение чистой (валовой) прибыли к объему продаж (9) [21, с. 79]:

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма продаж}} . \quad (9)$$

Показатели оборачиваемости и фондоотдачи входят в группу коэффициентов, характеризующих эффективность использования фондов или деловой активности предприятия. Показатели оборачиваемости также характеризуют скорость превращения различных средств в денежную форму.

1.3. Правовые основы, характеризующие процесс финансового анализа предприятия

Проблемы, возникающие в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, чаще всего объясняются нечетким нормативным регулированием важных направлений – инвестиционной политики, управления оборотными активами, бюджетирования. Системный подход к регламентации внутренних ключевых процессов позволит повысить эффективность как самой компании, так и ее финансовой функции. Нормативно-правовой акт – это официальный документ установленной формы, принятый (изданный) в пределах компетенции уполномоченного государственного органа (должностного лица) или путем референдума с соблюдением установленной законодательством процедуры, содержащей общеобязательные правила поведения, рассчитанные на неопределенный круг лиц и неоднократное применение [23, с. 76].

Ниже рассмотрим нормативно-правовую базу, регулиющую процесс финансового анализа предприятия (табл. 1).

Таблица 1
НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА, РЕГУЛИРУЮЩАЯ
ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА
ПРЕДПРИЯТИЯ [1-10]

Наименование нормативно-правового акта 1	Краткая характеристика 2
Налоговый кодекс РФ (НК РФ) (часть 1 в ред. 3 августа 2013 г.; часть 2 в ред. 23 июля 2013 г.)	Гл. 13 ст. 80-81 проводится порядок предоставления налоговой декларации и внесение изменений в налоговую декларацию
Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ (в ред. от 2 июля 2013 г.)	Устанавливает правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в РФ, полномочия органов валютного регулирования, а также определяет права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями
Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ (в ред. от 5 апреля 2013 г.)	Указана сфера применения настоящего Федерального закона, а также основные положения об акционерных обществах, в том числе ответственность общества; порядок формирования уставного капитала; порядок ликвидации и реорганизации акционерного общества
Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ (в ред. от 28 июня 2013 г.)	Приведены правила организации бухгалтерского учета в организациях, основные требования к ведению бухгалтерского учета, учета и регистрации бухгалтерской документации, правила предоставления отчетов предприятия и порядок составления форм отчетности
Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ (в ред. 21 ноября 2011 г.)	Определяет правовые основы регулирования аудиторской деятельности в РФ
Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22 мая 2003 г. №54-ФЗ (в ред. 25 июня 2012 г.)	Указывается сфера применения контрольно-кассовой техники, требования к ней, порядок и условия регистрации и применения; контроль над применением контрольно-кассовой техники
Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. №7-ФЗ (в ред. 25.06.2012г.).	Рассмотрены нормативы предельно допустимых концентраций химических веществ, в том числе радиоактивных, иных веществ и микроорганизмов, а также нормативы допустимых выбросов и сбросов химических веществ, в том числе радиоактивных, иных веществ и микроорганизмов, требования в области охраны окружающей среды, экологический аудит
Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. ФКЗ)	Рассматриваются права и свободы человека и гражданина. Дает право на осуществление предпринимательской деятельности
Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам РФ (ФСФР РФ) «Об утвер-	Регулирует состав, порядок и сроки обязательного раскрытия информации акционерным об-

Наименование нормативно-правового акта 1	Краткая характеристика 2
ждении положения о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» от 10 октября 2006 г. №06-117/пз-н (в ред. от 4 октября 2011 г.)	ществом, раскрытия информации на этапах процедуры эмиссии эмиссионных ценных бумаг, а также устанавливает требования к порядку раскрытия эмитентами иной информации об исполнении обязательств эмитента и осуществлении прав по размещаемым (размещенным) ценным бумагам
Гражданский кодекс РФ (ГК РФ)	Гл. 45, ст. 855-856 регулируется очередность списания денежных средств со счета

1.4. Экономические основы отечественного и зарубежного опыта по оценке финансового состояния предприятия

Экономические основы финансового состояния предприятия выражаются в соотношении структур его активов и пассивов, т.е. средств компании и их источников. Исходные данные необходимо в каждом отдельном случае анализировать на основании данных бухгалтерского баланса компании. Основные задачи анализа – это определение уровня финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости компании. Соответственно финансовое состояние компании, по Ковалеву В.В. и Бланку И.А., проводится при помощи финансово-экономических расчетов, обусловленных несколькими этапами, представленными ниже.

Этап 1. Оценка типа финансовой ситуации компании

Оценка типа финансовой ситуации компании проводится на основании балансовой модели, представленной ниже в формуле (10) [21]:

$$F + E^m + E^p = C^c + C^o + C^k + C^p, \quad (10)$$

где F – внеоборотные активы;
 E^m – запасы и налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям;
 E^p – прочие оборотные активы;
 C^c – собственные средства;
 C^o – долгосрочные пассивы;
 C^k – краткосрочные кредиты;
 C^p – прочие краткосрочные пассивы.

Отсюда расчет балансовой модели представлен ниже.

Учитывая, что собственные средства и долгосрочные пассивы направляются в первую очередь на финансирование основных фондов, модель преобразуют, как показано в формуле (11):

$$E^m + E^p = ((C^c + C^o) - F) + C^k + C^p, \quad (11)$$

где: $(C^c + C^o) - F = E^c$ (собственные оборотные средства), $E^m + E^p = C^c + C^k + C^p$.

Исходя из вышеизложенных расчетов следует, что при $E^m < E^c$ будет выполняться условие платежеспособности, которое представлено (12):

$$E^p > C^k + C^p. \quad (12)$$

Тип финансовой ситуации компании определяется на основе сравнения стоимости производственных запасов всех видов и источников формирования (остатка собственных средств и краткосрочных кредитов банка). Выделяют четыре типа финансовой ситуации компании [15, с. 73].

1. Абсолютная устойчивость $A_{ус.}$, которая рассчитывается по формуле (13):

$$EM < E_c + C_k \tag{13}$$

2. Нормальная устойчивость $H_{ус.}$, которая рассчитывается по формуле (14):

$$EM = E_c + C_k \pm 10\% \tag{14}$$

3. Неустойчивое финансовое состояние $H_{ФС}$, которое рассчитывается по формуле (15):

$$EM < E_c + C_k + C^0 \tag{15}$$

где C^0 – превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

4. Кризисное состояние $KСП$, которое рассчитывается по формуле (16):

$$EM > E_c + C_k + C^0 \tag{16}$$

Этап 2. Расчет относительных коэффициентов финансовой устойчивости компании [17, с. 38]

1. Коэффициент автономии характеризует долю собственных средств в источниках имущества. Рассчитывается по формуле (17):

$$K_{ав.} = C / B, \tag{17}$$

где B – валюта баланса.

Нормативное значение: минимальное – 0,5; максимальное – (0,7; 0,8).

2. Индекс постоянного актива характеризует долю основных фондов и прочих внеоборотных активов в собственных средствах металлургической компании. Рассчитывается по формуле (18):

$$K_{и.} = F / C_c \tag{18}$$

Нормативное значение: максимальное – 0,7.

3. Коэффициент маневренности характеризует долю собственных средств находящегося в мобильной форме и вложенных в оборотный капитал. Рассчитывается по формуле (19):

$$K_{ман.} = E_c / C_c \tag{19}$$

Нормативное значение: минимальное – 0,3.

4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами – характеризует долю запасов профинансированных из собственных средств металлургической компании. Рассчитывается по формуле (20):

$$K_{об.} = E_c / E_m \tag{20}$$

Нормативное значение: минимальное – (0,6; 0,8).

Этап 3. Анализ платежеспособности компании

Анализ платежеспособности компании проводится по двум направлениям [13, с. 81]:

- в краткосрочной перспективе – анализ ликвидности активов;
- в долгосрочной перспективе – анализ ликвидности баланса.

В первом случае определяется способность расплачиваться по наиболее срочным обязательствам, во втором – по всем видам обязательств. Для анализа платежеспособности все типы активов и пассивов группируют. Активы группируют по степени ликвидности на следующие группы:

- $A1$ – наиболее ликвидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

- $A2$ – быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность;
- $A3$ – медленно реализуемые активы: производственные запасы и прочие оборотные активы;
- $A4$ – труднореализуемые активы: внеоборотные активы.

Пассивы группируются по степени срочности погашения обязательств на следующие группы:

- $P1$ – наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность;
- $P2$ – краткосрочные обязательства: прочие виды краткосрочных пассивов;
- $P3$ – долгосрочные пассивы;
- $P4$ – постоянные пассивы: собственные средства.

Анализ ликвидности активов компании проводится путем расчета следующих коэффициентов.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть срочных обязательств можно погасить за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных вложений. Нормативное значение: минимальное – 0,2; 0,25. Рассчитывается по формуле (21):

$$K_{аб. лик.} = A1 / (P1 + P2) \tag{21}$$

2. Критический коэффициент ликвидности показывает, какую часть срочных обязательств металлургическая компания имеет возможность погасить за счет денежных средств и ожидающихся поступлений от дебиторов. Нормативное значение: минимальное – 0,7; 0,8. Рассчитывается по формуле (22):

$$K_{кр. лик.} = (A1 + A2) / (P1 + P2) \tag{22}$$

3. Текущий коэффициент ликвидности показывает возможность оплачивать обязательства при полном использовании денежных средств, своевременном расчете с дебиторами, реализации производственных запасов. Нормативное значение: минимальное – 2,0; 2,5. Рассчитывается по формуле (14):

$$K_{т.л.} = (A1 + A2 + A3) / (P1 + P2) \tag{23}$$

Если одно или несколько условий не выполняется, баланс не является абсолютно ликвидным, но при этом он может быть достаточно ликвидным, согласно формуле (24):

$$A1 + A2 + A3 > P1 + P2 + P3; \tag{24}$$

$$A4 < P4.$$

Нормативная шкала оценки финансовой устойчивости компании приведена в табл. 2.

Таблица 2
НОРМАТИВНАЯ ШКАЛА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ¹

Нормативное значение финансовой устойчивости компании	Качественная степень оценки финансовой устойчивости компании
Балансовая модель (БМ): $F + E^m + E^p = C^c + C^d + C^k + C^p$	
Преобразованная балансовая модель (ПБМ): $E^m + E^p = ((C^c + C^d) - F) + C^k + C^p$	
$E^m < E^c$ $E^p > C^k + C^p$	Платежеспособно
$E^m > E^c$	Неплатежеспособно
$E^m < E^c + C^k$	Абсолютно устойчиво
$E^m = E^c + C^k \pm 10\%$	Достаточно устойчиво
$E^m < E^c + C^k + C^d$	Неустойчиво
$E^m > E^c + C^k + C^d$	Банкротство

¹ Обозначения табл. 2:

- $A1$ – наиболее ликвидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- $A2$ – быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность;
- $A3$ – медленно реализуемые активы: производственные запасы и прочие оборотные активы;
- $A4$ – труднореализуемые активы: внеоборотные активы;
- $P1$ – наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность;
- $P2$ – краткосрочные обязательства: прочие виды краткосрочных пассивов;
- $P3$ – долгосрочные пассивы;
- $P4$ – постоянные пассивы: собственные средства.

Нормативное значение финансовой устойчивости компании	Качественная степень оценки финансовой устойчивости компании
Относительные коэффициенты финансовой устойчивости (ОКФУ) рассчитываются по средней арифметической	
Коэффициент автономии C^c / B	
[0,50-0,80]	Относительно устойчиво
[0-0,50]	Относительно неустойчиво
Индекс постоянного актива F / C^c	
[0,50-0,70]	Относительно устойчиво
[0,30-0,50]	Относительно средняя устойчивость
[0,10-0,30]	Относительно низкая устойчивость
[0-0,10]	Относительно неустойчиво
Коэффициент маневренности E^c / C^c	
[0,70-1,0]	Относительно устойчиво
[0,60-0,70]	Относительно колеблющаяся устойчивость
[0,30-0,60]	Относительно средняя устойчивость
[0-0,30]	Относительно неустойчиво
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами E^c / E^m	
[0,80-1,0]	Относительно устойчиво
[0,60-0,80]	Относительно низкая устойчивость
[0-0,60]	Относительно неустойчиво
Целевые коэффициенты платежеспособности (ЦКП), рассчитываются по средней арифметической	
Коэффициент абсолютной ликвидности $A1 / (P1 + P2)$	
[0,90-1,0]	Абсолютно устойчиво
[0,70-0,90]	Достаточно устойчиво
[0,50-0,70]	Колеблющаяся устойчивость
[0,25-0,50]	Средняя устойчивость
[0,20-0,25]	Низкая устойчивость
[0-0,20]	Неустойчиво
Критический коэффициент ликвидности $(A1 + A2) / (P1 + P2)$	
[0,90-1,0]	Абсолютно устойчиво
[0,80-0,90]	Достаточно устойчиво
[0,70-0,80]	Низкая устойчивость
[0-0,70]	Неустойчиво
Текущий коэффициент ликвидности $(A1 + A2 + A3) / (P1 + P2)$	
[0,90-1,0]	Абсолютно устойчиво
[0,70-0,90]	Достаточно устойчиво
[0,50-0,70]	Колеблющаяся устойчивость
[0,25-0,50]	Средняя устойчивость
[0,20-0,25]	Низкая устойчивость
[0-0,20]	Неустойчиво
Ликвидность баланса (ЛБ)	
$A1 > P1;$ $A2 > P2;$ $A3 > P3;$ $A4 < P4$	Абсолютно ликвидный
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2 + P3;$ $A4 < P4$	Достаточно ликвидный
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2 + P3;$ $A4 > P4$	Неустойчивый
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2 + P3;$ $A4 > P4$	Кризисный
Эффективность развития экономической системы (ЭРЭС) металлургической компании	
[0,90-1,0]	Абсолютно устойчиво
[0,70-0,90]	Достаточно устойчиво
[0,50-0,70]	Колеблющаяся устойчивость
[0,30-0,50]	Средняя устойчивость
[0,10-0,30]	Низкая устойчивость

Нормативное значение финансовой устойчивости компании	Качественная степень оценки финансовой устойчивости компании
[0-0,10]	Неустойчиво

Самыми простыми моделями зарубежного опыта по оценке положения компании на рынке являются методы **PESTEL**, **SWOT** и модель Porter. **PESTEL** анализ – аббревиатура образована от сокращения шести английских слов: political (политика), economic (экономика), social (общество), technological (технология), environmental (развитие) и legal (законность). Данный анализ направлен на выявление политических, экономических, социальных, технологических и юридических или законодательных аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании. Этот аналитический инструмент стратегического планирования развивается с начала 1960-х гг. [15, с. 78].

SWOT (strength weakness opportunities threats analysis) анализ включает в себя анализ ситуации внутри компании, а также анализ внешних факторов и ситуации на рынке. **SWOT**-анализ позволяет определить причины эффективной или неэффективной работы компании на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам. Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии или гипотезы для дальнейшей проверки.

Пример **SWOT**-анализа приведен в табл. 3.

В настоящее время в рамках технологий стратегического планирования **SWOT**-анализ рассматривается как отдельный этап оценки и структурирования информации, собранной в соответствии с классическими моделями PEST, моделями Портера и т.д. По данным обзора (Survey of SCIP membership conducted by The Pine Ridge Group, Inc. and the T.W. Powell Company, 1998), **SWOT**-анализ широко используется в конкурентной разведке. В 55,2% случаев выполнения конкурентной разведки был использован **SWOT**-анализ для изучения разведывательной информации о конкурентах.

Модель Porter – модель пяти сил М. Портера отображает основные влияющие на деятельность предприятия факторы современной конкуренции. Степень прибыльности индустрии товаров или услуг, в которой действует компания, в целом зависит от следующих факторов [15, с. 34].

1. Интенсивности существующей на рынке конкуренции.
2. Возможности и угрозы входа на рынок новых игроков.
3. Зависимости от покупателей.
4. Зависимости от поставщиков.
5. Угрозы со стороны заменителей товара или услуги.

Также можно выделить следующие методы [15, с. 39]:

- статистические методы оценки кредитного риска получили распространение в зарубежной банковской практике:
 - пятифакторная модель Альтмана, построенная на основе анализа состояния 66 фирм, позволяет дать достаточно точный прогноз банкротства на два-три года вперед. Факт банкротства на один год можно установить с точностью до 95%;
 - модель надзора за ссудами Чессера прогнозирует случаи невыполнения клиентом условий договора о кредите;
 - кредитный скоринг (kredit scoring) – технический прием, предложенный американским экономистом Д. Дью-

раном в начале 1940-х гг. для отбора заемщиков по потребительскому кредиту.

- система финансовых коэффициентов (разработка Мирового банка) используется во всем мире. Рассматривая подробнее эту систему, можно выделить пять основных групп финансовых коэффициентов (согласно методике Мирового банка):
 - коэффициенты ликвидности;
 - коэффициенты оборачиваемости;
 - коэффициент финансового рычага;
 - коэффициенты рентабельности и доходности;
 - коэффициенты погашения долга.

**Таблица 3
ПРИМЕР SWOT-АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Внешняя среда	
сильные стороны	слабые стороны
возможности	угрозы
1. Новые виды продукции. 2. Новые технологии. 3. Новые потребности, мода, в т.ч. потребности неосознанные. 4. Захват смежных сегментов — изучение ситуаций переключений потребителей. 5. (Пере) Определение целевой аудитории. 6. Дополнительные услуги. Тенденции спроса. 7. Сотрудничество с другими компаниями. 8. Увеличение рекламы на целевую аудиторию (ЦА). 9. Формирование уникального товарного предложения (УТП). Хорошие связи с общественностью	1. Продукты-заменители. 2. Новые игроки на рынке. 3. Слабость поставщиков. 4. Жизненный цикл товара (ЖЦТ) на спаде. 5. Смена тенденций спроса / моды. 6. Законодательное регулирование – новые таможенные барьеры, новые законодательные акты. 7. Лоббирование конкурентов 8. Активность конкурентов: программы продвижения; дополнительные услуги. 9. Сезонный спад. 10. Экономический спад.
Внутренняя среда	
преимущества	недостатки
1. Большой опыт. 2. Высокое качество продукции. 3. Высокая известность компании. 4. Высокие продажи. 5. Лидерство в отрасли / сегменте. 6. Инновационные технологии, патенты. 7. Низкая себестоимость. 8. Удовлетворенность клиентов. 9. Отработанные бизнес-процессы. 10. Сплоченный коллектив. 11. Качественное оборудование. 12. Широкий ассортимент. 13. Обученный персонал. 14. Потенциал маркетинга. 15. Быстрая обработка заказов. 16. Каналы дистрибуции	1. Недостаток оборотных средств. 2. Слабый имидж продукции. 3. Низкая репутация компании. 4. Слабая дистрибуция, продвижение. 5. Слабый маркетинг. 6. Нет корпоративной культуры. 7. Отсутствие стратегии. 8. Внутриполитические проблемы. 9. Узкая продуктовая линейка. 10. Низкая квалификация сотрудников. 11. Низкая мотивация сотрудников. 12. Неизвестная торговая марка. 13. Нет послепродажного обслуживания. 14. Мало дополнительных услуг

Выбор системы финансового анализа для каждого конкретного случая определяется масштабами бизнеса и сферой его деятельности. В связи с переходом реального сектора экономики на составление отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) эта проблема становится особенно актуальной.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что финансовый анализ должен представлять собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы предприятия и указывать возможные перспективы развития дальнейшей производственной деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования. При этом анализ финансовых показателей позволяет выявить критические точки в деятельности предприятия, а также определить причины проблем и запланировать действия, направленные на их решение. Отсюда нормативно-правовое регулирование помогает предотвратить проблемы, возникающие в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые чаще всего объясняются нечетким нормативным регулированием важных направлений: инвестиционной политики, управления оборотными активами, бюджетирования.

В условиях международной интеграции, расширения рынков капитала, активизации предпринимательской деятельности и т.д. финансовые аналитики нашей страны должны будут все чаще и чаще обращаться к характеристикам аналитических систем экономически развитых зарубежных стран для того, чтобы лучше понять достижения и результаты деятельности предприятий, преуспевающих на мировом рынке.

2. МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ В ОБЛАСТИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАЗРАБОТОК

2.1. Краткая характеристика компании

Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Научно-исследовательский институт измерительных систем им. Ю.Е. Седакова» (НИИС) – это федеральный научно-производственный центр радиоэлектронного профиля в составе Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Основан в 1966 г., расположен в Нижнем Новгороде – одном из крупнейших научных и промышленных центров Российской Федерации. Сегодня институт – это современный научно-производственный комплекс, включающий научно-исследовательские и технологические подразделения, опытное производство радиоэлектронной аппаратуры и изделий микроэлектроники, вычислительной и испытательный центры [27].

Основная научная специализация – это область критических технологий, определяющих приоритетное развитие техники будущего. Институт осуществляет исследования, разработки и производство продукции в областях:

- техники передачи, приема, обработки и регистрации информации;
- техники радиосвязи, радиолокации и радиотелеметрии;
- вычислительной техники.

Концепция НИИС – это развитие структуры института как единого оборонно-конверсионного комплекса инновационного типа, использующего технологии двойного назначения, гарантирующего:

- сохранение научно-производственного потенциала;

- качественную разработку и серийное изготовление новейших образцов радиоэлектронных приборов и программных средств;
- создание конверсионной продукции мирового уровня, с возможностью динамического перераспределения внутренних ресурсов предприятия в зависимости от изменения потребностей общества.

Заместитель главного конструктора по оборонной тематике В.С. Васильев награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени (Указ Президента РФ от 19 марта 2013 г. №249). Высокой награды Валерий Серафимович удостоен за достигнутые трудовые успехи и многолетнюю добросовестную работу. 17 июня 2013 г. в Москве награду ему вручил генеральный директор Госкорпорации «Росатом» С.В. Кириенко. Соответственно, весь состав и структура работников предприятия ФГУП «НИИИС» представлен в табл. 4.

**Таблица 4
СОСТАВ И СТРУКТУРА РАБОТНИКОВ
ПРЕДПРИЯТИЯ ФГУП «НИИИС» В ДИНАМИКЕ С
2010 ПО 2012 ГГ.**

Категории работников	2010		2011		2012	
	чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный персонал	7	13	7	11	7	10
Финансовый отдел	5	9	7	11	8	11
Коммерческий отдел	10	18	12	20	12	17
Технический отдел	15	27	16	26	22	31
IT-отдел	18	33	19	31	21	30
Всего	55	100,00	61	100,00	70	100,00

2.2. Аналитическая оценка финансового состояния ФГУП «НИИИС»

Динамика основных показателей деятельности ФГУП «НИИИС» за период 2010-2012 гг. приведена в табл. 5.

Из табл. 5 следует, что выручка от оказанных услуг, работ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличилась на 2 502 тыс. руб., или на 6,17%. В 2012 г. рост выручки от реализации составил по сравнению с 2011 г. 72 тыс. руб., или 0,17%.

Соответственно себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ФГУП «ВНИИИС» в 2010 г. составила 37 655 тыс. руб., в 2011 г. – 39 656 тыс. руб., в 2012 г. – 39 730 тыс. руб., т.е. наблюдается увеличение себестоимости на 2 001 тыс. руб., или 5,31% в 2011 г. по сравнению с 2010 г. и сокращение на 286 тыс. руб., или 0,72%, в 2012 г. по сравнению с 2011 г.

Валовая прибыль ФГУП «НИИИС» за исследуемый период имеет ярко выраженную тенденцию к росту. Так, в 2010 г. она составила 2 889 тыс. руб., в 2011 г. – 3 390 тыс. руб., в 2012 г. – 3 748 тыс. руб.

Полученные данные свидетельствуют, что темп роста валовой прибыли ФГУП «НИИИС» снижается. В 2011 г. он составил 17,34%, а в 2012 г. – 10,56%. Происходящие изменения отразились на росте показателя рентабельности продаж. Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от ре-

ализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки.

1. $P_{n2010} = (2\ 889 \text{ тыс. руб.} / 40\ 544 \text{ тыс. руб.}) * 100\% = 7,13\%$.
2. $P_{n2011} = (3\ 390 \text{ тыс. руб.} / 43\ 046 \text{ тыс. руб.}) * 100\% = 7,88\%$.
3. $P_{n2012} = (3\ 748 \text{ тыс. руб.} / 43\ 118 \text{ тыс. руб.}) * 100\% = 8,69\%$.

Как показывают вышеприведенные расчеты, рентабельность услуг ФГУП «НИИИС» увеличилась за анализируемый период с 7,13% до 8,69%, что положительно характеризует коммерческую деятельность анализируемого предприятия. Динамика основных показателей деятельности ФГУП «НИИИС» за период 2010-2012 гг. представлена на рис. 1.

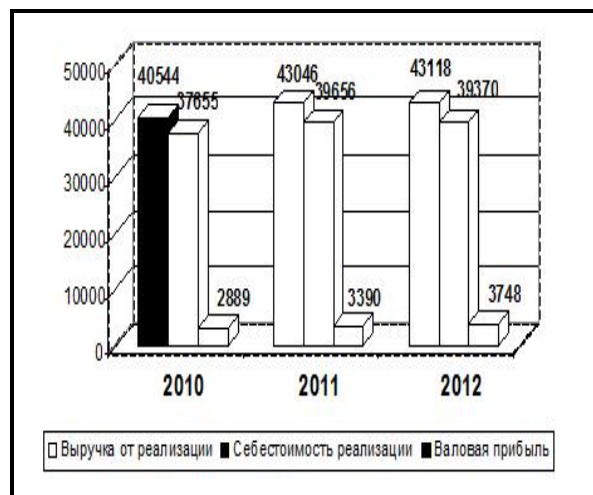


Рис. 1. Динамика основных показателей деятельности ФГУП «НИИИС» за период 2010-2012 гг.

Таким образом, в целом за период 2008-2010 гг. наблюдается тенденция основных показателей деятельности к росту. На основе показателей эффективности использования трудовых ресурсов ФГУП «НИИИС» за 2010-2012 гг. составим табл. 6.

Производительность труда в 2010 г. составила 1 621,76 тыс. руб. / чел., в 2011 г. – 1 655,62 тыс. руб. / чел., в 2012 г. – 1 658,38 тыс. руб. / чел. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. произошло увеличение показателя на 33,86 тыс. руб. / чел., или на 2,09%. А в 2012 г. по сравнению с 2011 г. рост показателя составил 2,77 тыс. руб. / чел., или 0,17%.

В то же время средняя заработная плата работника за месяц составила в 2010 г. 7,97 тыс. руб., в 2011 г. – 9,82 тыс. руб., в 2012 г. – 10,94 тыс. руб. Среднемесячная заработная плата также обнаруживает тенденцию к росту: в 2011 г. по сравнению с 2010 г. наблюдается увеличение среднемесячной заработной платы на 1 850 руб., на 23,21%, в 2012 г. по сравнению с 2011 г. – на 1 120 руб., или 11,41%. Темпы роста производительности труда в 2011-2012 гг. существенно ниже темпов роста заработной платы, что свидетельствует о преобладании экстенсивного типа развития и низкой эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

**Таблица 5
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФГУП «НИИИС» ЗА 2010-2012 ГГ.
Тыс. руб.**

Показатели	Год	Изменение (+; -)	Темп изменения, %
------------	-----	------------------	-------------------

	2010	2011	2012	2011 / 2010	2012 / 2011	2011 / 2010	2012 / 2011	2012 / 2010
Выручка оказанных услуг	40544	43046	43118	2502	72	106,17	100,17	106,35
Себестоимость услуг	37655	39656	39370	2001	-286	105,31	99,28	104,55
Валовая прибыль	2889	3390	3748	501	358	117,34	110,56	129,73

Таблица 6
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ФГУП «НИИИС»
ЗА 2010-2012 ГГ.

Показатели	Год			Изменение (+; -)		Темп изменения, %	
	2010	2011	2012	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
Выручка тыс. руб.	40544	43046	43118	2502	72	106,17	100,17
Численность работающих, чел.	55	61	70	6	9	110,9	111,8
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	1338,96	1649,76	2100,48	310,8	450,72	123,21	127,32
Среднемесячная зарплата, тыс. руб.	7,97	9,82	10,94	1,85	1,12	123,21	111,41
Производительность труда, тыс. руб. / чел	1621,76	1655,62	1658,38	33,86	2,77	102,09	100,17

Таблица 7
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ФГУП «НИИИС»
ЗА 2010-2012 ГГ.

Показатели	Год			Изменение (+; -)		Темп изменения, %	
	2010	2011	2012	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
Выручка, тыс. руб.	40544	43046	43118	2502	72	106,17	100,17
Прибыль от услуг, тыс. руб.	2889	3390	3748	501	358	117,34	110,56
Численность работающих, чел.	55	61	70	6	9	110,9	111,8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	13815	14113	14700,5	298	587,5	102,16	104,16
Фондоотдача, руб.	2,93	3,05	2,93	0,12	-0,12	103,93	96,16
Фондоёмкость, руб.	0,34	0,33	0,34	-0,01	0,01	96,22	103,99
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	552,6	542,81	565,40	-9,79	22,60	98,23	104,16
Фондорентабельность, %.	20,91	24,02	25,50	3,11	1,48	114,86	106,14

Таблица 8
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ФГУП «НИИИС»
ЗА 2010 - 2012 ГГ.

Показатели	Год			Изменение (+;-)		Темп изменения, %	
	2010	2011	2012	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
Выручка от продажи товаров и услуг, тыс. руб.	40 544	43 046	43 118	2 502	72	106,17	100,17
Прибыль, тыс. руб.	2 889	3 390	3 748	501	358	117,34	110,56
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	24 740	26 947,5	29 698	2 207,5	2 750,5	108,92	110,21
Оборачиваемость оборотных средств:	-	-	-	-	-	-	-
в числе оборотов	1,64	1,60	1,45	-0,04	-0,15	97,47	90,89
в днях оборота	220	225	248	6	23	102,59	110,02
Рентабельность оборотного капитала, %	11,68	12,58	12,62	0,90	0,04	107,73	100,32

Основные фонды – это часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, переносит по частям стоимость на продукцию и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов [24]. Для характеристики эффективности использования основных средств предприятия составим табл. 7.

Фондоотдача – это показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 руб. стоимости основных фондов. Данный показатель характеризует эффективность использования основных средств предприятия. В 2010 г. на 1 руб. стоимости основных средств предприятия приходилось 2,93 руб. услуг и продукции, в 2011 г. – 3,05 руб., в 2012 г. – 2,93 руб. Таким образом, наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,12 руб., или 3,93%, в 2011 г. по срав-

нению с 2010 г., и снижение на 0,12 руб., или 3,84%, в 2012 г. по сравнению с уровнем 2011 г.

Эффективность использования основных средств предприятия также можно охарактеризовать показателем фондоемкости. Фондоемкость – это показатель, обратный фондоотдаче. В 2010 г. на 1 руб. выручки от продажи товаров приходилось 0,34 руб. стоимости основных средств, в 2011 г. – 0,33 руб., в 2012 г. – 0,34 руб. Снижение фондоемкости (увеличение фондоотдачи) означает повышение эффективности использования основных средств.

Фондовооруженность характеризует обеспеченность предприятия основными средствами и рассчитывается делением среднегодовой стоимости основных средств на численность работающих [19, с. 275-285]. Из анализа показателя следует, что обеспеченность предприятия основными средствами несколько снижается в 2010 г., о чем свидетельствует снижение показателя фондовооруженности с 552,60 тыс. руб. / чел. до 542,81 тыс. руб. / чел. В 2011 г. она возрастает на 22,60 тыс. руб. / чел., или на 4,16%.

Рентабельность основного капитала рассчитываем делением прибыли от продаж на среднегодовую стоимость основных средств. Данный показатель увеличивается с 20,91% до 24,02% в 2011 г. по сравнению с 2010 г. и до 25,50% в 2012 г. Таким образом, можно сделать вывод о достаточно эффективном использовании основных средств в анализируемом периоде на ФГУП «НИИИС».

Наряду с основными фондами для работы предприятие имеет огромное значение наличие оптимального количества оборотных средств. Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств [19, с. 275-285]. Для характеристики эффективности использования оборотных средств предприятия составим табл. 8.

Среднегодовую стоимость оборотного капитала определяем по формуле средней простой арифметической на основании данных бухгалтерского баланса. Среднегодовая стоимость оборотного капитала увеличивается на протяжении анализируемого периода с 24 740 тыс. руб. до 26 947,5 тыс. руб. (на 8,92%) в 2011 г. по сравнению с 2010 г. В 2012 г. среднегодовая стоимость оборотного капитала составила 29 698 тыс. руб., что больше, чем в 2011 г., на 10,21%.

Коэффициент оборачиваемости определяется делением объема реализации продукции на средний остаток оборотных средств на предприятии. Длительность одного оборота в днях находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости. Оборачиваемость оборотного капитала довольно низкая на протяжении 2010-2012 гг. В 2010 г. один оборот совершался за 220 дней (коэффициент оборачиваемости 1,64), в 2011 г. оборачиваемость оборотного капитала сократилась до 1,60 оборота в год (продолжительность оборота 225 дней), в 2012 г. один оборот совершался за 248 дней (коэффициент оборачиваемости 1,45).

Тенденцию к увеличению за период 2010-2012 гг. обнаруживает показатель рентабельности оборотного капитала. В 2010 г. на каждый рубль оборотного капитала было получено 11,68 коп. чистой прибыли, в 2011 г. по сравнению с 2010 г. рентабельность увеличилась на

0,90 пункта и составила 12,58%, в 2012 г. рентабельность оборотного капитала увеличилась до 12,62%. Таким образом, деятельность ФГУП «НИИИС» за период 2010-2012 гг. характеризуется ростом выручки от продаж, рентабельности продаж и основных и оборотных средств. Однако исследуемое предприятие имеет и негативную тенденцию – это снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, снижение фондоотдачи и производительности труда.

Поэтому, несмотря на положительную тенденцию изменения отдельных показателей, характеризующих организационно-экономическую деятельность, нельзя сделать однозначный вывод о повышении или снижении эффективности деятельности предприятия.

2.3. Комплексная финансовая оценка ФГУП «НИИИС»

На основе финансовых коэффициентов произведем анализ финансовой устойчивости ФГУП «НИИИС». Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния предприятия. Исходные данные для расчета финансовых коэффициентов представлены в табл. 9.

Таблица 9
ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФГУП «НИИИС» ЗА ПЕРИОД 2010-2012 ГГ.

Показатели	Методика расчета	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Внеоборотные активы	Итог I раздела баланса	14010	14216	15185
2. Запасы (с НДС)	Стр. 210 + стр. 220	23715	27057	29737
3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	Стр. 250 + стр. 260	215	271	567
4. Оборотные активы	Итог II раздела баланса	25255	28640	30756
5. Капитал и резервы	Итог III раздела баланса	19285	22822	25332
6. Долгосрочные обязательства	Итог IV раздела баланса	5000	5000	5000
7. Краткосрочные обязательства	Итог V раздела баланса	14980	15034	15609
8. Баланс	Валюта баланса	39265	42856	45941

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют коэффициенты автономии, соотношения собственных и заемных средств, маневренности, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования [16, с. 43-59]. Коэффициент автономии K_{aem} – это одна из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств. Коэффициент автономии определяется как отношение капитала и резервов к валюте баланса (24):

$$K_{aem} = \frac{\text{Итог 3 раздела баланса}}{\text{Валюта баланса}} \quad (24)$$

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается обычно на уровне 0,5 т.е.: $K_{aem} \geq 0,5$.

- $K_{aem2010} = 19285 \text{ тыс. руб.} / 39265 \text{ тыс. руб.} = 0,49$.

- $K_{\text{з.с.}2011} = 22822 \text{ тыс. руб.} / 42856 \text{ тыс. руб.} = 0,53.$
- $K_{\text{з.с.}2012} = 25332 \text{ тыс. руб.} / 45941 \text{ тыс. руб.} = 0,55.$

Значения коэффициента автономии, соответствующие приведенному ограничению, означают, что все обязательства предприятия могут быть покрыты за счет его собственных средств. Из расчетных данных следует, что предприятие обладает достаточной степенью финансовой самостоятельности. Положительным моментом может являться увеличение данного показателя в 2012 г. по сравнению с результатами 2011-го и 2010 гг.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_{з/с}$ является финансовой характеристикой, дополняющей коэффициент автономии, и определяется как частное от деления величины обязательств предприятия на величину его собственных средств (25):

$$K_{з/с} = (\text{Итого IV раздела баланса} + \text{Итого V раздела баланса}) / \text{Итого III раздела баланса} \quad (25)$$

- $K_{з/с2010} = (5\,000 \text{ тыс. руб.} + 14\,980 \text{ тыс. руб.}) / 19\,285 \text{ тыс. руб.} = 1,04.$
- $K_{з/с2011} = (5\,000 \text{ тыс. руб.} + 15\,034 \text{ тыс. руб.}) / 22\,822 \text{ тыс. руб.} = 0,88.$
- $K_{з/с2012} = (5\,000 \text{ тыс. руб.} + 15\,609 \text{ тыс. руб.}) / 25\,332 \text{ тыс. руб.} = 0,81.$

На конец 2011 г. наблюдается сокращение плеча финансового рычага с 0,88 до 0,81, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости от внешних инвесторов на конец исследуемого периода. Коэффициент маневренности $K_{мн}$ – еще одна важная характеристика устойчивости финансового состояния предприятия. Коэффициент маневренности определяется как отношение собственных оборотных средств предприятия к общей величине капитала и резервов (26):

$$K_{ми} = (\text{Итого III раздела баланса} - \text{Итого I раздела баланса}) / \text{Итого III раздела баланса} \quad (26)$$

- $K_{ми2010} = (19\,285 \text{ тыс. руб.} - 14\,010 \text{ тыс. руб.}) / 19\,285 \text{ тыс. руб.} = 0,27.$
- $K_{ми2011} = (22\,822 \text{ тыс. руб.} - 14\,216 \text{ тыс. руб.}) / 22\,822 \text{ тыс. руб.} = 0,38.$
- $K_{ми2012} = (25\,332 \text{ тыс. руб.} - 15\,185 \text{ тыс. руб.}) / 25\,332 \text{ тыс. руб.} = 0,40.$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное 0,5 ($K_{мн} = 0,5$).

Как видим, рассматриваемое предприятие не может достаточно свободно маневрировать частью собственных средств, независимо от внешних источников финансирования. Положительным моментом является устойчивая динамика роста данного коэффициента. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования $K_{об.зап.}$ Коэффициент определяется как отношение величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия (27):

$$K_{об.зап.} = (\text{Итого III раздела баланса} - \text{Итого I раздела баланса}) / \text{Стр. 210} \quad (27)$$

- $K_{об.зап. 2010} = (19\,285 \text{ тыс. руб.} - 14\,010 \text{ тыс. руб.}) / 23\,715 \text{ тыс. руб.} = 0,22.$
- $K_{об.зап. 2011} = (22\,822 \text{ тыс. руб.} - 14\,216 \text{ тыс. руб.}) / 27\,057 \text{ тыс. руб.} = 0,32.$
- $K_{об.зап. 2012} = (25\,332 \text{ тыс. руб.} - 15\,185 \text{ тыс. руб.}) / 29\,737 \text{ тыс. руб.} = 0,34.$

Нормальные значения коэффициента определены статистически в пределах: $K_{об.зап.} \geq 0,6-0,8$. Полученные расчетные значения коэффициентов свидетельствуют о несоответствии полученных значений критериальным (табл. 10).

Таблица 10
КОЭФФИЦИЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ФГУП «НИИИС» ЗА ПЕРИОД 2010-2012 ГГ.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение (±)	
				2011г. к 2010г.	2012г. к 2011г.
Коэффициент автономии	0,49	0,53	0,55	0,04	0,02
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,04	0,88	0,81	-0,16	-0,06
Коэффициент маневренности	0,27	0,38	0,40	0,10	0,02
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования	0,22	0,32	0,34	0,10	0,02

Таким образом, за период 2010-2012 гг. финансовая устойчивость предприятия повышается.

2.4. Анализ экономической безопасности в деятельности ФГУП «НИИИС»

Под экономической безопасностью предприятия (хозяйствующего субъекта) следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способностью к его воспроизводству.

Для промышленных предприятий оценка экономической безопасности важна в первую очередь потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности страны. Его утрата сопряжена с трудно предсказуемыми последствиями деиндустриализации федеративного государства, в котором многоотраслевая высоко интегрированная индустрия (в противовес региональному обособлению ресурсно-сырьевых отраслей и тенденциям разобщения таким образом единого экономического пространства) является одним из самых сильных средств укрепления его единства [15, с. 117].

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие. В режиме устойчивого функционирования предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на поддержании нор-

мального ритма производства и сбыта продукции, на предотвращении материального и / или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям.

Производственная сфера эффективно работающего предприятия, если она своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономического неблагополучия (экономической опасности) как для коллектива предприятия и его собственника, так и для тех агентов рынка, которые пользуются продукцией предприятия, т.е. его смежников и потребителей.

В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового), как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из результатов своей деятельности (точнее – амортизационных отчислений и прибыли), а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты.

Бизнес в РФ отличается сложностью, постоянным состоянием борьбы и острой конкуренции фирм. Устойчивые «правила» не существуют ни для партнеров, ни, в определенной степени, для государства. Предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к несовершенству законодательной базы, недостатку квалифицированных работников, изношенности производственного оборудования, дефициту оборотных средств, жесткой денежной и налоговой политике государства, неплатежеспособности партнеров и пр.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим, материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался. Ни одно предприятие не может ощущать себя в экономической безопасности, если его продукция не востребована рынком; ни одно предприятие, производящее средства производства, не может ощущать себя в безопасности, если происходит длительный спад в технологическом развитии страны.

Виды угроз экономической безопасности предприятия:

- катастрофические (природные и техногенные);
- информационные;
- конкурентные;
- связанные с некомпетентностью собственника в производственно-финансовых и институциональных вопросах;
- организационные.

В настоящее время в основном экономическая безопасность хозяйствующих субъектов обеспечивается путем реализации двух подходов – упреждающего угрозы и реагирующего на них. Т.е., несмотря на разность подходов, речь идет об организации работ по обеспечению экономической безопасности своими силами, без привлечения сторонних специалистов, и во многом обеспечивается контрразведывательными ме-

роприятиями. Особое место в обеспечении экономической безопасности занимают специальные службы.

Нормативно-правовую основу функционирования службы обеспечивает Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в РФ» от 11 марта 1992 г. №2487-1. Финансирование службы экономической безопасности (СЭБ) осуществляется из прибыли. Экономия на СЭБ, как правило, оборачивается гораздо более крупными потерями [15, с. 81]. В процессе функционирования службы безопасности значительную роль играет грамотная расстановка кадров, распределение прав, полномочий и степени ответственности, взаимодействие с правоохранительными органами, что позволяет обеспечить ее эффективную работу.

Важным фактором повышения эффективности деятельности СЭБ является гибкая система стимулирования работников в зависимости от итогов работы, быстро и качественного выполнения всех поставленных задач. В задачи службы экономической безопасности входит:

- прогнозирование различных угроз экономической безопасности предприятия;
- выявление, анализ и оценка текущих угроз экономической безопасности;
- планирование и организация работ по устранению текущих угроз экономической безопасности и рационализация системы обеспечения экономической безопасности;
- координация (совместно с руководством предприятия) деятельности различных функциональных подразделений в сфере обеспечения экономической безопасности.

Работа по обеспечению экономической безопасности предприятия осуществляется по следующим базовым направлениям:

- защита сотрудников предприятия;
- охрана материальных и финансовых ресурсов;
- обеспечение информационной безопасности;
- охрана интеллектуальной собственности предприятия.

Особое место в обеспечении экономической безопасности предприятия занимает защита интеллектуальной собственности в части сведений, составляющих коммерческую тайну. Развитие рыночных отношений усиливает конкуренцию между предприятиями, стремление завладеть чужими секретами. Охрана коммерческой тайны является непременным условием упрочения позиций предприятия, высокой прибыли и стабильности. Зарубежный опыт показывает, что пренебрежение к этим вопросам может привести к потере до 30% выручки от реализации товара. Для сохранения коммерческой тайны, обеспечения защиты персонала и руководства предприятия, обеспечения ее информационной безопасности необходимо создать соответствующую техническую базу.

Техническое обеспечение безопасности предприятия предполагает:

- создание и оснащение контрольно-пропускной системы; обеспечение условий аудио- и видеоконтроля, а также сигнализации в служебных помещениях и сигнализационного ограждения (по периметру);
- создание аварийной сигнальной безопасности и охранного освещения (обычного, инфракрасного, фотовспышек);
- защиту компьютеров (пароли, уровни доступа к секретной информации) и телефонных линий;
- обеспечение физической защиты (техническое оснащение дозоров, операторов, постов охраны и т.п.);
- создание комплекса технических средств, обеспечивающих проверку партнеров, контрагентов и т.п.

Реализация комплекса задач и направлений обеспечения экономической безопасности требует довольно значительных финансовых затрат. По примерным расчетам специалистов, расходы на обеспечение организации и эффективной деятельности службы безопасности составляют от 15 до 25% от суммы производственных затрат предприятия.

Следует учитывать, что службы экономической безопасности создаются, как правило, на крупных фирмах, поскольку их создание и функционирование требует значительных затрат. Малым и средним предприятиям целесообразно пользоваться услугами охранных фирм. В рамках комплексного обеспечения экономической безопасности эта служба должна тесно контактировать в своей работе с бухгалтерией, финансовым и юридическим отделами, подразделениями научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, управления персоналом, сбыта и маркетинга в пределах их компетенции. Чрезвычайно важное место в системе комплексной экономической безопасности фирмы занимает группа оперативного реагирования. Она может работать в двух режимах — обычном и чрезвычайном.

При обычном режиме не возникает серьезных угроз экономической безопасности, идет профилактическая работа по их предупреждению, деятельность всех подразделений направлена на решение локальных текущих проблем. При чрезвычайном режиме возникают неожиданные угрозы с высокой или значительной тяжестью последствий. В этом случае создается группа оперативного реагирования, включающая наиболее квалифицированных в данной проблеме специалистов фирмы для ее решения. Помимо этого, служба безопасности обеспечивает взаимодействие с другими структурными подразделениями фирмы, от деятельности которых в той или иной степени зависит состояние экономической безопасности предприятия.

СЭБ ФГУП «НИИИС» работает сегодня в следующих основных направлениях (табл. 11).

На основе оценки финансового состояния ФГУП «НИИИС» приходим к выводу, что деятельность предприятия за период 2010-2012 гг. характеризуется ростом выручки от продаж, рентабельности продаж и использования основных и оборотных средств.

**Таблица 11
МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ (ФИРМ) И РЕЗУЛЬТАТЫ ИХ
ПРОВЕДЕНИЯ**

№ п/п	Мероприятия	Результаты их реализации
1	Изучение и анализ законов РФ и регионов, подзаконных актов, инструкций и положений, аналитическая обработка информации	Выявление нестыковок и противоречий в законодательных актах и нормативно-инструктивных материалах с целью минимизации налогов и сборов
2	Сбор, обработка и анализ сведений о заинтересованных в работе фирмы экономических, общественных и политических организациях	Выработка рекомендаций по достижению компромиссных решений по устранению препятствий для развития бизнеса
3	Изучение и анализ информации о потенциаль-	Установление связей партнеров с организованной пре-

№ п/п	Мероприятия	Результаты их реализации
	ных и действующих партнеров, методах их поведения на рынке	ступностью, коррумпированными чиновниками. Выявление уровня профессионализации партнеров, психологии их поведения, принятие мер по нормализации отношений либо по отсечению недобросовестных партнеров
4	Сбор и анализ информации о криминальных структурах, выявление агентов этих структур внутри предприятия, их целей в отношении фирмы и методов их работы	Выработка механизмов и принятие контрмер против организованных преступных группировок (ОПГ), в том числе силовых с возможным привлечением силовых структур (Министерство внутренних дел РФ, Федеральной службы безопасности) для противодействия криминалу
5	Изучение и анализ информации о недобросовестных конкурентах и методах их деятельности на рынке и внутри предприятия (фирмы)	Разработка и реализация механизмов противодействия деятельности недобросовестных конкурентов фирмы, а также коррумпированных чиновников, предотвращения внеплановых налоговых проверок, мошеннических действий, попыток использования спецслужб

Однако исследуемое предприятие имеет и негативную тенденцию – снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, фондотдачи и производительности труда. Поэтому, несмотря на положительную тенденцию изменения отдельных показателей, характеризующих организационно-экономическую деятельность, нельзя сделать однозначный вывод о повышении или снижении эффективности деятельности предприятия.

Хозяйственная деятельность ФГУП «НИИИС» сопровождается обработкой и перемещением большого количества информации. И от скорости обработки и передачи информации напрямую зависит успех деятельности предприятия. Ускорить эту работу можно только за счет применения технических средств. Только полное представление о том, как и какие задачи будут решаться с использованием этих инструментов, может дать положительные результаты при внедрении информационной системы.

В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития ФГУП «НИИИС» во многом зависит от совершенствования его деятельности в области обеспечения экономической безопасности. В свою очередь экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при которых достигается устойчивая реализация главных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

2.5. Основные факторы, влияющие на финансовый результат ФГУП «НИИИС»

Любая фирма функционирует, имея связи с рынком: поставляя на него изделия, услуги и обеспечивая покупателей соответствующей информацией. С рынка

фирма получает деньги и снова информацию – об объемах и темпах продажи, услугах, мнения покупателей, данные о товарах конкурентов и т.д. Таким образом, возникает замкнутая система, функционирующая как единое целое (табл. 12).

Таблица 12
АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФГУП «НИИИС»

Фактор	Возможность	Угроза
Политические факторы (Р-факторы)	Изменение императивных норм законодательства. Изменение правил ввоза продукции	Сильное влияние со стороны органов власти (тарифное регулирование цен государством)
Экономические факторы (Е-факторы)	Индексация заработной платы. Снижение налогов и пошлин. Уменьшение таможенных пошлин на закупаемое оборудование. Благоприятное изменение курса валюты	Рост инфляции Изменение уровня цен Рост налогов и пошлин Увеличение таможенных пошлин на закупаемое оборудование
Социокультурные факторы (S-факторы)	Изменение моды. Улучшение уровня жизни. Рост потребности в информации	Изменение покупательских предпочтений
Технологические факторы (Т-факторы)	Расширение рекламной деятельности. Оказание дополнительных услуг. Применение современных технологий. Расширение ассортимента услуг	Появление новых конкурентов Опасность со стороны существующих конкурентов

Понятие внешней среды складывается из двух составляющих: факторов макросреды и факторов непосредственного окружения фирмы.

Анализ факторов внешней среды организации. К факторам макросреды обычно относят:

- экономическое состояние страны (Е-факторы);
- политико-правовой аспект (Р-факторы);
- социальное и культурное окружение (S-факторы);
- научно-техническое и технологическое развитие общества (Т-факторы) [24].

Изучение экономического состояния позволяет понять действующие законы – темпы инфляции, соотношения валют, нормы налогообложения и их тенденции, уровень безработицы – и увидеть возможности использования природных и человеческих ресурсов. Для ФГУП «НИИИС» особое значение имеют уровень налогов в стране, таможенные сборы и пошлины на необходимое оборудование, приобретаемое за рубежом; уровень безработицы оказывает косвенное влияние через изменение покупательной способности населения.

Анализ политического окружения и правовых аспектов позволит фирме установить для себя допустимые границы действий во взаимоотношениях с другими аспектами правовой системы. Политико-правовая составляющая для данной компании заключена в законах и нормативных актах, регулирующих торговую деятельность в Центральном федеральном округе, в т.ч. тарифное

регулирование цен, ввоз товаров из-за рубежа, выезд специалистов для получения консультаций и обучения на предприятиях поставщиков. Изучение социальной компоненты макроокружения позволяет выяснить уровень жизни населения, его отношение к качеству жизни, разделяемые ими ценности, тенденции и направленности в моде и т.п.

Анализ научно-технического и технологического развития общества позволяет вовремя заметить и начать применять в практике достижения современной науки и техники в области рекламы, управления, доставки, продажи, а также в области информационного обеспечения, что может стать значительным конкурентным преимуществом [20, с. 183].

На деятельность ФГУП «НИИИС» огромное влияние оказывает развитие научно-технического прогресса в области информационно-коммуникационных технологий. Анализ воздействия политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней среды на ФГУП «НИИИС» приведен в табл. 12.

Конкурентный анализ среды. Основу анализа ближайшего окружения фирмы составляет конкурентный анализ среды, который обычно строят на использовании так называемой модели пяти сил М. Портера. Согласно этой теории, на деятельность фирмы оказывают влияние пять сил [22, с. 76]:

- конкурентная борьба;
- угроза появления товаров и услуг-субститутов;
- способность поставщиков диктовать свои условия;
- угроза появления новых конкурентов;
- способность покупателей диктовать свои условия.

Существенное влияние на развитие ФГУП «НИИИС», рост доходов компании и ее положение на рынке в 2012 г. оказали следующие тенденции и взаимодействие с другими предприятиями. Компания и фонд оказывают поддержку программам в сфере науки и образования, культуры и духовности, здоровья и спорта, претворяют в жизнь проекты помощи наименее обеспеченным слоям населения и детям-сиротам.

Основными приоритетами фонда в этой области являются:

- спонсорство спортивных клубов;
- развитие сети физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений;
- спонсорство спортивных мероприятий;
- физкультурно-оздоровительная работа с воспитанниками учебных и интернатных заведений;
- материальная поддержка спортсменов.

Анализ факторов среды непосредственного окружения приведен в табл. 13.

Таблица 13
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ СРЕДЫ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ОКРУЖЕНИЯ

Фактор	Возможности	Угроза
Поставщики	Внедрение новых производств и технологий для расширения ассортимента услуг	Разорение фирм-производителей. Сбои в поставке продукции
Конкуренты	Ведение активной рекламной компании со стороны конкурентов. Изменения уровня цен. Появление услуг-субститутов	Возникновение новых фирм. Увеличение конкурентных преимуществ. Появление у конкурентов новых

Фактор	Возможности	Угроза
		технологий, позволяющих оказывать более качественные услуги
Потребители	Получение высококачественных услуг, соответствующим европейским стандартам, модным направлениям и желанию клиента	Появление качественно новых услуг такого же или более низкого качества, но ниже по цене. Рост потребности в современных возможностях инновационных технологий

Согласно проведенному анализу внешней среды, наибольшую угрозу для организации представляют конкурентные и политические факторы. В то же время большие возможности дают предприятию технологические и социальные факторы внешней среды. Внутреннюю структуру организации называют еще внутренней средой. К ней относятся функциональные структуры фирмы, обеспечивающие управление, разработку и тестирование новых товаров, продвижение товаров до покупателей, сбыт, обслуживание, взаимоотношения с поставщиками и иными внешними органами. В понятие внутренней среды также входят квалификация персонала, система передачи информации и т.д. Таким образом, анализ внутренней среды представляет собой управленческое обследование функциональных зон организации с целью определения ее сильных и слабых сторон.

Изучая внутреннюю среду фирмы, необходимо уделить особое внимание организационной культуре организации, т.е. наличию таких норм и правил, как, например, материальное вознаграждение, льготы при покупке собственной продукции, другие социальные гарантии. Для полного анализа внутренней среды ФГУП «НИИИС» необходимо исследовать пять функциональных зон:

- маркетинг;
- менеджмент;
- производство;
- финансы;
- кадры.

Анализируя организацию общего управления, было замечено, что организационная структура фирмы соответствует существующим целям компании. Права и обязанности возложены на сотрудников, несущих ответственность за конкретную работу. Информационные потоки согласованы, между подразделениями организовано четкое взаимодействие.

Структурные подразделения находятся в тесной взаимосвязи. На мой взгляд, это прежде всего обусловлено единой направленной целью для удовлетворения потребностей клиентов. Немало важную роль играет и человеческий фактор. В ФГУП «НИИИС» сложилась единая команда, где каждый знает набор своих функций. Это во многом облегчает задачи руководителя, так как он может с полной уверенностью переложить ряд своих функций на менеджера среднего уровня, если возникает крайняя необходимость.

При поступлении нового человека на работу, его оформляют по договору с испытательным сроком от одного до трех месяцев с окладом согласно штатному расписанию. По истечении испытательного срока подписывается бессрочный трудовой договор.

Качество и эффективность управленческой деятельности во многом зависят от применяемых методов управления. Объективной основой использования этих методов управления выступают организационные отношения, составляющие часть механизма управления. Деятельность по управлению фирмой невозможна без разумного применения административных методов (которые нередко называют организационно-административными или организационно-распорядительными). Административные методы реализуются путем прямого воздействия директора. Такое воздействие осуществляется на основе заключенных договоров, правила, организационно регламентирующие деятельность подчиненных лиц, их четкую работу, обеспечивающую надлежащую дисциплину и ответственность.

В рамках организации возможны три формы проявления организационно-административных методов:

- обязательное предписание (приказ, запреты и т.д.);
- согласительные методы (консультация, разрешение комиссий);
- рекомендации, пожелания (советы, разъяснения, предложения и т.п.).

Как правило, это прямые задания и распоряжения руководителя, которые направлены на соблюдение законов и постановлений, приказов и распоряжений в целях оптимизации производственных процессов. На данном предприятии эти методы служат средством прямого воздействия на процесс фирмы и труд работников, что позволяет координировать выполнение ими отдельных функций или решение общей задачи. Это создает благоприятные условия для существования и развития управляемой системы, оказывает целенаправленное воздействие на объект управления. К характерным особенностям прямого воздействия относятся непосредственная связь руководителя и подчиненного.

Таблица 14
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ФГУП «НИИИС»

№	Сильные стороны	Слабые стороны
1	Широкая известность	Ограниченность финансовых ресурсов
2	Высокий уровень организации подготовки и переподготовки кадрового потенциала	Недостаточное использование новейших технологий
3	Привлечение молодых высококвалифицированных специалистов	Высокая себестоимость предоставления услуг вследствие использования устаревшей технологии
4	Четкий контроль над исполнением приказов и распоряжений	Неавтоматизированная система управления предприятием
5	Участие персонала в принятии управленческих решений	Неэффективное управление недвижимостью

Аттестация персонала – один из важнейших элементов кадровой работы, представляющий собой периодическое освидетельствование профессиональное освидетельствование профессиональной пригодности и соответствия занимаемой должности каждого работника определенной категории. Состав кадров, подлежащих аттестации, устанавливается в каждой отрасли деятельности согласно перечню должностей руководителей, специалистов и других работников. Расстановка кадров заключается в решении проблемы оптимального размещения персо-

нала в зависимости от выполняемой работы. Как правило, новый сотрудник приходит с четким и определенным желанием получить ту или иную должность. Руководитель лишь одобряет или отвергает его кандидатуру, мотивируя свой выбор теми

или иными факторами. Основным фактором является профессиональная пригодность человека по отношению к желаемой для получения должности. Принимаются во внимание и личные качества будущего работника.

Таблица 15

МОДЕЛЬ ПОРТФЕЛЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

%

Услуги	Удельный вес в общей прибыли организации			
	В ретроспективе (2-3 года назад)	В настоящем	В ближайшей перспективе (через 1-2 года)	В дальней перспективе (через 3-5 лет)
Предпроектные исследования и обоснование выбора технического решения для каждого конкретного проекта с разработкой технико-экономического обоснования	9,5	11,6	28	36,8
Проектирование индивидуальных технических решений: принципиальной схемы, схемы соединений, кабельных журналов, проекта размещения оборудования и т.д.	18	14,3	16	20
Монтаж, наладка оборудования и его ввод в эксплуатацию, обучение, консультирование в течение всего жизненного цикла изделия эксплуатационного и ремонтного персонала	5,5	7,6	6	5

Несмотря на остроту этой проблемы, во многих организациях текучесть кадров в ФГУП «НИИИС» очень маленькая. В компании созданы хорошие условия труда, стабильные заработки, удобный график работы. Обусловлено это и высокой заинтересованностью персонала в труде, справедливым и приятным руководством, общей благоприятностью атмосферы в коллективе.

Генеральный директор старается предвидеть и устранить проблемы и противоречия на стадии зарождения и не допускать их пика, соответственно и предотвращать текучесть кадров в своей организации, так как руководитель как никто иной заинтересован в стабильном и слаженном коллективе. Именно человеческий фактор и текучесть как его крайняя негативная сторона способны снизить эффективность функционирования организации в целом.

Маркетинговое подразделение компании прилагает максимальные усилия для сбора информации о рынке, создания имиджа фирмы, разработки возможных новых направлений в сфере оказания дополнительных услуг. Действующая рекламная политика ориентирована на привлечение большего числа потенциальных клиентов в офис оказания услуг, а также на создание предпочтений у потребителей и на пропаганду собственных индивидуальных конкурентных преимуществ. Сильные и слабые стороны ФГУП «НИИИС» приведены в табл. 14. Наиболее сильными сторонами ФГУП «НИИИС» являются маркетинг и кадры, наиболее слабыми являются менеджмент и финансы.

Составим модель сложившегося портфеля продукции предприятия и проанализируем его. Портфельный анализ позволит представить в матричном виде направления деятельности организации с целью определения их последующего роста и увеличения прибыльности стратегических единиц, входящих в его состав. В настоящем основную долю прибыли предприятия приносит оказание услуг (около 48%). Однако в настоящее время происходит насыщение сегмента традиционных услуг и перераспределение отраслевой структуры доходов в пользу новых услуг.

Модель портфеля продукции ФГУП «НИИИС» с указанием их долей в прибыли представлена в табл. 15. Безусловно, главными инновационными движущими силами для ФГУП «НИИИС» являются его клиенты – потребители услуг, оказываемых предприятием. Именно клиенты задают направление дальнейшему развитию компании, от их спроса и потребностей зависит портфель услуг, предоставляемых предприятием. Далее необходимо отметить воздействие на инновационную деятельность данной компании со стороны ее конкурентов. Для получения конкурентных преимуществ ФГУП «НИИИС» необходимо модернизировать технологии производства, закупать более современное оборудование и материалы, для того чтобы повысить качество услуг, сократить время их предоставления, что приведет к повышению конкурентоспособности.

Согласно проведенному анализу внешней среды, наибольшую угрозу для компании представляют конкурентные и политические факторы. В то же время большие возможности дают предприятию технологические и социальные факторы внешней среды. Анализ внутренней среды показал, что наиболее сильными сторонами ФГУП «НИИИС» являются маркетинг и кадры, наиболее слабыми – менеджмент и финансы. В целях улучшения реакции предприятия на динамику рынка услуг связи и поведение конкурентов, руководству компании необходимо разработать комплекс не только стратегических управленческих решений, но и конкретных действий, обеспечивающих быстрое реагирование предприятия на изменения внешней конъюнктуры.

2.6. Мероприятия по совершенствованию финансового анализа ФГУП «НИИИС» и оценка их эффективности

Проведенный анализ ФГУП «НИИИС» показал, что предприятие находится в довольно устойчивом финансовом положении. Но имеется ряд показателей, которые стоит улучшить. Темпы роста производительности труда в 2011-2012 гг. существенно ниже темпов роста заработной платы, что свидетельствует о преобладании экстенсивного типа развития и низкой эффективности использования трудовых ресурсов пред-

приятия. На повышение роста производительности труда оказывают влияние следующие факторы:

- совершенствование техники и технологии;
- изучение организации производства, рациональное размещение производительных сил, наиболее полное использование оборудования, ритмичность производства;
- совершенствование организации труда.

Улучшение рабочих мест и создание условий для спокойной работы могут повлиять на снижение количества неявок по болезни. Очень часто работники заболели в связи с плохими условиями труда и неблагоприятной атмосферой в коллективе.

Фондоотдача – это показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 руб. стоимости основных фондов. Данный показатель характеризует эффективность использования основных средств предприятия. В 2010 г. на 1 руб. стоимости основных средств предприятия приходилось 2,93 руб. услуг и продукции, в 2011 г. – 3,05 руб., в 2012 г. – 2,93 руб. Таким образом наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,12 руб., или 3,93%, в 2011 г. по сравнению с 2010 г., и снижение на 0,12 руб., или 3,84%, в 2012 г. по сравнению с уровнем 2011 г.

Основными путями повышения фондоотдачи могут быть следующие.

1. Увеличение времени работы машин, механизмов, оборудования:
 - ввод в действие неустановленного оборудования;
 - повышение коэффициента сменности;
 - ликвидация внутрисменных простоев;
 - сокращение времени нахождения в ремонте.
2. Оптимальная загрузка техники, производственных площадей.
3. Техническое совершенствование производственных основных фондов:
 - реконструкция на базе новой техники;
 - модернизация оборудования;
 - использование прогрессивных технологических процессов;
 - развитие рационализаторского движения.

Оборачиваемость оборотного капитала довольно низка на протяжении 2010-2012 гг. В 2010 г. один оборот совершался за 220 дней (коэффициент оборачиваемости 1,64), в 2011 г. оборачиваемость оборотного капитала сократилась до 1,60 оборотов в год (продолжительность оборота 225 дней), в 2012 г. один оборот совершался за 248 дней (коэффициент оборачиваемости 1,45). Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств таковы.

- В сфере производственных запасов:
 - сокращение интервала между поставками;
 - снижение материалоемкости продукции.
 - установление прогрессивных норм расходов сырья, материалов, топлива;
 - закупка материалов более мелкими партиями;
 - разработка графиков поставки и их соблюдение;
 - ускорение и удешевление транспортировки грузов;
 - улучшение организации складского хозяйства на основе механизации и автоматизации;
 - ликвидация излишних и ненужных запасов, предупреждение их возникновения.
- В сфере незавершенного производства:
 - сокращение длительности производственного цикла (за счет повышения сменности работы, снижения времени прослеживания деталей, внедрения прогрессивной техники и технологии и т.п.);
 - снижение себестоимости единицы продукции.
- В сфере готовой продукции на складе:

- планирование производства на основе данных о заключенных договорах;
- соблюдение сроков изготовления продукции;
- уменьшение размера партии отгрузки;
- организация маркетинговых исследований;
- активизация продвижения товаров на рынок;
- снижение себестоимости единицы продукции.
- В сфере дебиторской задолженности:
 - уменьшение предоставляемых отсрочек платежа;
 - ускорение безналичных расчетов;
 - реализация продукции только платежеспособным покупателям.

Главными инновационными движущими силами для ФГУП «НИИИС» являются его клиенты – потребители услуг, оказываемых предприятием. Именно клиенты задают направление дальнейшему развитию организации, от их спроса и потребностей зависит портфель услуг, предоставляемых предприятием. Далее необходимо сказать о воздействии на инновационную деятельность данной компании со стороны ее конкурентов. Для получения конкурентных преимуществ ФГУП «НИИИС» необходимо модернизировать технологии производства, закупать более современное оборудование и материалы, для того чтобы повысить качество услуг, сократить время их предоставления, что приведет к повышению конкурентоспособности.

Согласно вышеприведенному анализу внешней среды, наибольшую угрозу для компании представляют конкурентные и политические факторы. В то же время большие возможности дают предприятию технологические и социальные факторы внешней среды.

Анализ внутренней среды показал, что наиболее сильными сторонами ФГУП «НИИИС» являются маркетинг и кадры, наиболее слабыми – менеджмент и финансы. В целях улучшения реакции предприятия на динамику рынка услуг связи и поведение конкурентов руководству компании необходимо разработать комплекс не только стратегических управленческих решений, но и конкретных действий, обеспечивающих быстрое реагирование предприятия на изменения внешней конъюнктуры.

Согласно отчетным данным, прибыль предприятие получает ежегодно и даже с увеличением, хотя и незначительным. Положительным фактором является и то, что показатель улучшен за счет двух факторов: за счет снижения себестоимости на 286,0 тыс. руб. (39 370,0 – 39 656,0), а также за счет повышения цен 72,0 тыс. руб. (43 118,0 – 53 046,0).

Мотивация повышения цен может быть вызвана как внешними причинами (повышение цен на сырьевые источники поставщиками, создание видимости престижности услуг фирмы на рынке), так и внутренними (повышение заработной платы для улучшения благосостояния коллектива, удорожание содержания собственной социальной сферы). Но экономическому отделу нужно, проанализировав данные факторы, выбрать оптимальное изменение цен, чтобы и продукцию можно было реализовать (по слишком завышенным ценам покупатели могут отказаться от продукции), и не привести к убыточности предприятия.

Эффект получения дополнительной прибыли ФГУП «НИИИС» образуется только за счет экстенсивного фактора: увеличения численности персонала (с 55 до 61 чел. в 2010 г. и до 70 – в 2011 г.) на 11,8%, хотя изменение структуры численности в сторону увеличения удельного веса на 3% технического и инженерного отделов за счет снижения удельного веса работников

административного персонала позволил увеличить производство на 6,35%.

У ФГУП «НИИИС» есть резервы получения дополнительных доходов как за счет повышения цен, так и за счет повышения производительности труда. За последние годы наблюдается повышение производительности труда, но незначительное. Так, за 2010 г. увеличение на 2,0% (1 655,62 / 1 621,76), за 2011 г. – 0,2% (1 658,38 / 1 655,62). Наблюдается снижение темпов роста производительности в 2012 г. на 1,8% (2,0 – 0,2), что относится к тревожной тенденции по снижению спроса на производимую продукцию.

Потеря темпов прироста производительности труда на каждый процент приносит упущенную выгоду в сумме 20,3 тыс. руб. ($1\ 658,38 - 1\ 621,76 = 36,62 / 1,8 = 20,3$ тыс. руб.) от каждого работающего, что, несомненно, является резервом получения дополнительного дохода предприятием в целом в сумме 1 424,1 тыс. руб. ($20,3 * 70$ чел.). Улучшение производительности труда одного работающего (за счет эффективного и рационального использования рабочего времени) на один час позволило бы получить дополнительный доход около 1,0 тыс. руб. ($1\ 658,38 / 220$ раб. дней = 7,5 / 8 раб. день = 0,94 тыс. руб.), на всех работающих – 65,8 тыс. руб. ($0,94 * 70$).

Соответственно увеличение оплаты труда – фактор, несомненно, положительный в качестве улучшения благосостояния коллектива и призванный стимулировать улучшение как количества, так и качества работы. За анализируемый период оплата труда увеличена на 23,21% ($9,82 / 7,97$) в 2010 г. и на 11,4% ($10,94 / 9,82$) – в 2011 г. Производительность труда за данный же период повысилась на 2,0% в 2010 г. и на 0,2% – в 2011 г.

Увеличение оплаты труда не явилось стимулом повышения производительности труда. Оплата труда увеличена за анализируемый период на 37,3% ($10,94 / 7,97 * 100 - 100$), а производительность труда увеличилась на 2,2% ($1\ 658,38 / 1\ 621,76 * 100 - 100$). А поэтому подтягивание темпов производительности труда до уровня темпов повышения оплаты труда позволит предприятию дополнительно получить доход в сумме 41 067,0 тыс. руб. ($43\ 118,0 - 40\ 544,0 = 2\ 574$, дополнительный доход, полученный при производительности существующей), ($37,3 - 2,2 = 35,1\%$ – снижение темпа производительности относительно увеличения темпов повышения оплаты труда), $2\ 574,0$ тыс. руб. * $35,1\% / 2,2\% = 41\ 067,0$ тыс. руб.).

Незначительные колебания показателя фондовооруженности с тенденцией ее увеличения позволяют улучшить условия труда и обеспечить производство дополнительной продукции. Но снижение показателя фондоотдачи свидетельствует об имеющихся резервах в повышении эффективности его использования. Так, улучшение фондоотдачи хотя бы на 1% даст эффект получения дополнительного дохода в сумме 8,32 тыс. руб. ($14\ 700,5 - 13\ 815 = 885,5 / 106,4\%$, $14\ 700,5 / 13\ 815$ – доля прироста основных средств в процентах).

Увеличение оборачиваемости капитала – еще один резерв повышения доходности ФГУП «НИИИС». Из табл. 7 следует, что оборачиваемость капитала снижается на 6 дней в 2010 г. и на 23 дня – в 2011 г. составляет 1,6 оборота в календарном году, а в рабочем – 1,0 оборот. Ускорение оборачиваемости капита-

ла на один день принесет дополнительно 81,4 тыс. руб. ($29\ 737,0 / 365$).

Показатель характеризует малую востребованность продукции предприятия и оседание ее на складе готовой продукции. Отделу маркетинга следует активизировать поиск потенциальных покупателей и проанализировать причины невостребованности (актуальность продукции на рынке, оптимальность ее стоимости). Снижение запасов на складе готовой продукции улучшит положение ФГУП «НИИИС» в части получения дохода за каждую реализованную единицу продукции до 29 737,0 тыс. руб. в случае полной реализации продукции. Это является реально возможным фактором эффективного получения дохода и необходимости данной продукции на рынке.

Изменение суммы капитала за счет движения акций предприятия сказалось на изменении себестоимости продукции и повлекло упущение выгоды (доходности) на 1 541,0 тыс. руб. ($10\ 147,0 - 8\ 606,0$), что также является резервом получения доходности.

Данный показатель характеризует популярность компании (акций компании) на рынке и обеспеченность акций продукцией и доходностью от реализации продукции. Поскольку капитал предприятия на 40% состоит из реализованных акций, этот фактор свидетельствует о положительной репутации компании.

Увеличение долгосрочных и краткосрочных обязательств (кредиты) приводит к снижению устойчивости предприятия и его зависимости от внешних факторов. Рассчитанные коэффициенты автономии за анализируемый период (от 0,49 в 2010 г. до 0,55 в 2012 г.) свидетельствуют об относительно спокойном уровне независимости, но с незначительной тенденцией ее снижения за счет увеличения сумм займов в абсолютном выражении на 575,0 тыс. руб. ($15\ 609,0 - 15\ 034,0$), но снижения их доли в общей сумме баланса с 35% до 34% ($15\ 034,0 / 42\ 856,0$; $15\ 609,0 / 45\ 941,0$). Нарастание производства за счет заемных средств (обслуживание которых не дешево в настоящее время) неминуемо приведет к зависимости от внешних факторов.

Снижение задолженности на каждый процент составит экономический эффект 297,4 тыс. руб. ($20\ 609,0 / 69,3$), поскольку 69,3% ($2\ 060,9 / 29\ 737,0$) готовой продукции, находящейся на складе, произведено за счет заемных средств, и позволит компании улучшить независимость (автономность) и самостоятельность производства. Предприятие сохраняет маневренность собственными средствами, о чем свидетельствуют расчетные коэффициенты 0,27-0,40 при нормативной величине 0,5.

Но увеличение запасов на складе в абсолютном значении с 1 928,0 тыс. руб. до 25 332,0 тыс. руб. и увеличение их доли в собственных оборотных средствах с 0,22 до 0,34 (при нормативном от 0,6 до 0,8), свидетельствует о низкой обеспеченности произведенной продукции собственными источниками и нарастающей зависимости от заемных средств.

Наибольший экономический эффект компании, несомненно, принесет прямое увеличение количества реализуемой продукции, тем более что у предприятия имеется уже произведенная, но не реализованная продукция. Коэффициент реализации за анализируемый период улучшился (объем реализованной продукции в отношении к произведенной) с 0,6 ($43\ 046,0 / 70\ 103,0$) до 0,69 ($43\ 118,0 / 72\ 855$), но еще довольно низкий, запасы готовой продукции не должны превы-

шать норматива в 0,2, а на предприятии запасы составляют от 0,4 (1 – 0,6) в 2010 г. до 0,31 (1 – 0,69) в 2011 г. Хотя и снижен удельный вес запасов на 0,09 (0,4 – 0,31), но в абсолютной сумме наблюдается прирост запасов продукции на 2 680,0 тыс. руб. (29 737,0 – 27 057,0) из-за повышения цен на продукцию.

Экономический эффект при разовой дополнительной сделке составит 13 381,0 тыс. руб. (43 118,0 – 29 737,0), а при полной реализации готовой продукции – 29 737,0 тыс. руб. Прирост производства за последние годы составил 2 752,0 тыс. руб. (72 855,0 – 70 103,0) или 3,9% (72 855,0 / 70 103), а прирост реализации – 72,0 тыс. руб. (43 118,0 – 43 046,0), или 0,2% (43 118 / 43 046). Резерв увеличения реализации составляет минимально 3,7% (3,9 – 0,2) от производства, или 2 331,0 тыс. руб. (72 855,0 * 3,2%), максимально до полной реализации продукции – 29 737,0 тыс. руб.

Неустойчивый доход приносит производство продукции за счет заемных средств, удельный вес которых в собственном производстве составляет 28,2% (20 609,0 / 72 855,0), и в случае затруднений с реализацией таковой продукции возможный прирост кредиторской задолженности как внешним поставщикам сырья и инвесторам, так и по внутренним расчетам (оплата труда, оплата социального пакета).

В целом предприятие ФГУП «НИИИИС» характеризуется положительными экономическими факторами (увеличивается прибыль и выручка от реализации, увеличилось производство продукции, в хорошем диапазоне коэффициенты ликвидности и платежеспособности). Но наряду с этим у предприятия есть резервы улучшения финансового состояния и имиджа компании (за счет повышения производительности труда, снижения запасов нерезализованной продукции, увеличения производства за счет собственных средств и снижения доли заемных средств).

Литература

- Конституция РФ [Текст] : офиц. текст [с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 дек. 2008 г. №6-ФКЗ, от 30 дек. 2008 №7-ФКЗ] // Собрание законодательства РФ. – 2009. – №4.
- Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ ; часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ ; часть третья от 26 нояб. 2001 г. №146-ФЗ часть четвертая от 18 дек. 2006 г. №230-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ ; часть вторая от 5 авг. 2000 г. №117-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций [Электронный ресурс] : федер. закон от 25 февр. 1999 г. №40-ФЗ (ред. от 5 мая 2014 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26 окт. 2002 г. №127-ФЗ (ред. от 12 мая 2014 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 дек. 2008 г. №307-ФЗ (в ред. 21 нояб. 2011 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Об акционерных обществах [Электронный ресурс] : федер. закон от 26 дек. 1995 г. №208-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [Электронный ресурс] : федер. закон от 22 мая 2003 г. №54-ФЗ (в ред. 25 июня 2012 г., с изм. от 7 мая 2013 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 21 нояб. 1996 г. №129-ФЗ (в ред. 28 нояб. 2011 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Об охране окружающей среды [Электронный ресурс] : федер. закон от 10 янв. 2002 г. №7-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : федер. закон от 10 дек. 2003 г. №173-ФЗ (в ред. 2 июля 2013 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Об утверждении Положения, о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг [Электронный ресурс] : Приказ Федер. службы РФ по финансовым рынкам от 4 окт. 2011 г. №11-46/пз-н (в ред. от 24 апр. 2012 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Абрютина М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности [Текст] : учеб. пособие / М.С. Абрютина. – М. : Финпресс, 2010. – 352 с.
- Абрютина М.С. Экономический анализ коммерческой деятельности [Текст] : учеб. пособие / М.С. Абрютина. – М. : Дело и сервис, 2011. – 413 с.
- Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 411 с.
- Елагин Ю.А., Николаева Т.И. Технология и коммерческая деятельность [Текст] : в 2 ч. / Ю.А. Елагин, Т.И. Николаева. Ч. 1 : Розничная торговля : учеб. пособие. – Екатеринбург : Экономика, 2009. – 322 с.
- Кабанов В.Н. Финансовый анализ экономических систем. Системный, процессный, ресурсный подходы [Текст] : учеб. / Кабанов В.Н. – Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 165 с.
- Кабанов В.Н. Проблема рационального распределения ресурсов и обеспечения уровня надежности экономической системы [Текст] / В.Н. Кабанов, С.Н. Михайлов // Ж-л экономической теории / Ин-т экономики УрО РАН. – 2008. – №1. – С. 43-59.
- Кеворков В.В. Маркетинг: регламент бизнес-процесса [Текст] / В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков. – М. : РИП-Холдинг, 2010. – 334 с.
- Ковалев С.М. Описание бизнес-процессов – к вершинам мастерства [Текст] / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев // Консультант директора. – 2006. – №10. – С. 35-41.
- Козлов В.К. и др. Содержание и организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] / В.К. Козлов, С.А. Уваров, В.В. Щербаков. Режим доступа: <http://www.-marketing.spb.ru>.
- Кожин В.А. и др. Совершенствование современных методов экспресс-диагностики и аналитических возможностей бюджетирования для предприятий в условиях финансово-экономического кризиса [Текст] / В.А. Кожин, О.С. Иванова, Т.В. Шагалова, В.Н. Кабанов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №1. – С. 275-285.
- Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учеб. / Л.И. Кравченко. – Минск : Высшая школа, 2007. – 421 с.
- Кузин Б. и др. Методы и модели управления фирмой [Текст] : учеб. пособие / Б. Кузин, Г. Шахдинаров, В.К. Юрьев. – СПб. : Питер, 2009. – 515 с.
- Менеджмент организации [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог : ТРТУ, 2008. – 286 с.
- Научно-исследовательский институт измерительных систем им. Ю.Е. Седакова : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.niis.nnov.ru/>.
- Торговое дело: экономика, маркетинг, организация [Текст] / под ред. Брагина Л.А., Данько Т.П. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 344 с.

Ключевые слова

Финансовый анализ; показатели эффективности; оценка финансового состояния; коэффициенты ликвидности; показатели рентабельности; показатели оборачиваемости; коэффициенты платежеспособности; балансовая прибыль; нормативно-правовые акты; стратегическое планирование; методология финансового анализа; комплексная финансовая оценка; анализ экономической безопасности; финансовый результат предприятия; экономический эффект предприятия.

Кабанов Владимир Николаевич

Яковлев Сергей Петрович

РЕЦЕНЗИЯ

На сегодняшний день актуальной проблемой выступает проблема качественного проведения финансового анализа современных компаний. Следовательно, настоящая статья посвящена решению этой проблемы и нацелена на разработку единой методологии качественного проведения финансового анализа с учетом комплексного исследования внешних и внутренних факторов современной компании на примере Федерального государственного унитарного предприятия «Научно-исследовательский институт измерительных систем им. Ю.Е. Седакова» (ФГУП «НИИС», Нижний Новгород).

Отсюда авторами публикации, Кабановым В.Н. и Яковлевым С.П., настоящая статья разбита на две части с целью более предметного научно-практического исследования процедуры проведения финансового анализа современной компании.

В первой части настоящей статьи детально изложена теория проведения финансового анализа современных компаний в условиях конкурентного рынка. Вторая часть статьи раскрывает единую методологию качественного проведения финансового анализа современных компаний на примере ФГУП «НИИС». В настоящей статье авторы используют методы финансового анализа предприятия, анализа финансовой устойчивости и оценки финансового состояния компании, комплексного анализа эффективности развития предприятия.

Следовательно, настоящая статья носит научно-практический характер проведенного авторами научного исследования и является наиболее востребованной со стороны читательской аудитории преподавателей вузов и финансовых менеджеров современных компаний.

Федорова Л.П., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики, управления и кооперации Чебоксарского кооперативного института (филиал) Российского университета кооперации.