

Анализ финансовой безопасности организации

Введение

финансовый безопасность информационный

Проблемы финансовой безопасности для предприятий различных видов экономической деятельности имеют особое значение. В современных условиях практически все предприятия и организации сталкиваются с финансовым риском, нехваткой финансовых ресурсов, высоким уровнем конкуренции, невозможностью спрогнозировать перспективы получения доходов и прибыли. В этих условиях предприятия должны особенно серьезно относиться к своей финансовой безопасности, не допускать перерасхода средств, реально оценивать финансовые угрозы, своевременно вносить изменения в финансовые планы, формировать резервы, способные не допустить ухудшение финансового положения. Целью обеспечения финансовой безопасности предприятия является также предотвращение возможной несостоятельности (банкротства) путем укрепления финансового состояния предприятия и развития его производственно-финансовой деятельности.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами организации является анализ её финансового состояния. Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов. Финансовая безопасность и текущая ликвидность являются важнейшими финансовыми показателями, находящимися в сфере внимания руководителя предприятия и финансовой службы. Они используются при оценке финансового состояния предприятия, его экономической надежности, кредито- и конкурентоспособности, возможности банкротства и служат инструментом для выработки управленческих решений.

Целью курсовой работы является разработка рекомендаций, направленных на повышение финансовой безопасности ПАО «Омский каучук».

Задачами курсовой работы являются:

- а) систематизация теоретических подходов по исследуемому направлению;
- б) формирование методик анализа финансовой безопасности;
- в) обработка экономической информации, необходимой для оценки состояния финансовой безопасности предприятия;
- г) выявление основных факторов, повлиявших на уровень финансовой безопасности исследуемой организации;
- д) разработка рекомендаций по повышению уровня финансовой безопасности предприятия.

Предметом курсовой работы является анализ финансовой безопасности.

Объектом курсовой работы является финансовое состояние ПАО «Омский каучук». Методологической и теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных специалистов в области анализа финансовой безопасности предприятия таких как И.А. Бланк, А.В. Киров, И.Г. Володина, А.В. Гукова, И.Д. Аникина и другие.

В работе применялись следующие методы исследования: системный анализ и синтез, финансово-экономический анализ, сравнение, вертикальный, горизонтальный, балансовый, факторный, расчетно-конструктивный.

Источником информации явились:

- а) годовая бухгалтерская отчетность за период 2014-2015гг.;
- б) пояснения к бухгалтерской отчетности ПАО «Омский каучук» за 2015 год;
- в) годовой отчет по результатам работы ПАО «Омский каучук» за 2015 год.

1. Теоретические проблемы анализа финансовой безопасности

1.1 Сущность финансовой безопасности предприятия

Финансовая безопасность - это, несомненно, сложная, многоуровневая функциональная система, в которой непрерывно происходят взаимодействие и противоборство жизненно важных интересов личности, социальных групп, общества, государства, противостоящего как внутренним, так и внешним угрозам этим интересам. В этой системе следует выделить, по меньшей мере, шесть уровней:

- а) индивида и его семьи;
- б) совокупного работника предприятия (организации) и соответствующей отрасли;
- в) субъекта Российской Федерации, его населения и системы его жизнеобеспечения;
- г) страны в целом;
- д) мировой экономико-финансовой системы.

По мнению И.А. Бланка, финансовая безопасность предприятия представляет собой количественно и качественно детерминированный уровень его финансового состояния, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, параметры которого определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде [5].

По мнению А.В. Кирова, финансовая безопасность определяет предельное состояние финансовой устойчивости, в котором должно находиться предприятия для реализации своей стратегии, характеризуется способностью предприятия противостоять внешним и внутренним угрозам [6].

По мнению Ю.Н. Воробьева и О.Г. Блажевича, финансовая безопасность предприятия - это характеристики его финансовой системы, которая позволяет предприятию надежно функционировать в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, колебаний уровня финансового и хозяйственного риска и выполнять взятые на себя обязательства [9].

Таким образом, финансовая безопасность предприятия имеет объективно-субъективное проявление. Объективная сторона финансовой безопасности предприятия связана с формированием и использованием финансовых ресурсов. Субъективная сторона финансовой безопасности обусловлена принимаемыми решениями собственников, руководителей и качеством исполнения этих решений со стороны персонала.

В связи с этим каждое предприятие в соответствии с законами экономики должно обеспечивать свой высокий уровень финансовой безопасности. Но в условиях жесткой конкуренции и неопределенности перспектив развития, необоснованных или несвоевременных управленческих решений финансовая безопасность предприятия снижается, растет угроза финансового кризиса, а возможно и банкротства.

Потеря финансовой безопасности предприятием есть следствие субъективных решений и действий людей, от которых зависит стабильность финансовой системы предприятия.

Рассматривая финансовую безопасность предприятия необходимо выделить наиболее важные индикаторы и разработать методику анализа, что будет представлено в следующем пункте.

1.2 Методика анализа финансовой безопасности предприятия

Для финансовой безопасности имеют значения не сами показатели, а их пороговые значения. Пороговые значения - это предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций как в части финансовой безопасности, так и в экономической безопасности в целом. Система показателей-индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по ее предупреждению. Наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Следовательно, можно сделать вывод, что за пределами значений пороговых показателей предприятие теряет способность к динамическому саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения. Индикаторы отражают критические точки в развитии предприятия.

По мнению А.В. Гукова и И.Д. Аникиной, при составлении системы индикаторов финансовой безопасности предприятия ключевым должен стать показатель роста стоимости собственного капитала предприятия, поскольку он отражает уровень повышения благосостояния акционеров [10].

Отклонение фактических и прогнозных параметров от пороговых индикаторов показывает степень угроз финансовой безопасности и очередность их устранения. Важно постоянно отслеживать эти отклонения и осуществлять мероприятия по нейтрализации возможных негативных последствий.

В современных условиях особая роль в формировании источников кризисов принадлежит не столько циклам обновления капитала и циклам обновления технологий, но циклам накопления денежных средств и сбоям в функционировании финансовых и валютных рынков. В условиях глобализации самые динамичные инструменты финансового и валютного рынка подвержены значительным рискам. Поэтому курс валюты, конъюнктура цен, ориентиры поведения инвесторов и управленческой элиты, надежность механизмов и процедур контроля оказывают определяющее влияние на состояние экономики и в целом на национальную безопасность страны.

С этой точки зрения обеспечение финансовой безопасности предприятия -- важнейшая задача в системе экономической безопасности всей страны. Именно поэтому разработка системы предельных значений индикаторов финансовой безопасности предприятия актуальна не только с точки зрения повышения безопасности компаний, но и национальной экономики в целом.

Для разработки системы пороговых значений финансовой безопасности предприятия необходимо определить показатели, характеризующие безопасность, и выявить их количественные значения.

А.В. Гукова и И.Д. Аникина считают, что состояние финансовой безопасности предприятия можно оценить с помощью следующей системы показателей:

- финансовые коэффициенты;
- состояние дебиторской и кредиторской задолженности;
- темпы роста прибыли, реализации продукции, активов;
- система показателей стоимости предприятия.

Главным критерием оценки финансовой безопасности предприятия является система показателей его стоимости, к которым относятся:

- а) инвестиционная стоимость собственного капитала предприятия;
- б) рыночная капитализация предприятия;
- в) темпы прироста теоретической стоимости и рыночной капитализации предприятия;
- г) сравнение теоретической стоимости и рыночной капитализации предприятия;
- д) сравнение темпов роста рыночной капитализации предприятия и фондового индекса [10].

Рост перечисленных показателей стоимости корпорации будет свидетельствовать об увеличении финансовой безопасности предприятия.

Авторы подчеркивают, что важно сравнение показателей теоретической стоимости собственного капитала предприятия и ее рыночной капитализации. Значительная разница между этими показателями свидетельствует о недооценённости или переоцененности акций компании. В первом случае это может привести к тому, что компания станет привлекательным объектом для поглощения, или такое состояние вызвано неэффективной работой менеджеров, из-за чего корпорация может быть не обеспечена достаточными инвестиционными ресурсами или они привлекаются на невыгодных условиях для компании. Во втором случае переоценка акций может скрывать финансовые трудности компании, что является угрозой для финансовой

безопасности и может привести к банкротству предприятия.

Предложенную систему показателей можно представить в виде таблицы (таблица 1.2.1).

Таблица 1.2.1. Показатели финансовой безопасности предприятия [4]

Наименование показателя

Пороговое значение

Примечания

1. Коэффициент покрытия (оборотные средства / краткосрочные обязательства)

1,0

Значение показателя должно быть не менее порогового.

Несоблюдение говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

2. Коэффициент автономии (собственный капитал / валюта баланса)

0,3

Значение показателя должно быть не менее порогового.

Рост коэффициента свидетельствует о том, что организация все больше полагается

на собственные источники финансирования. Уменьшение - на заемные источники финансирования

3. Уровень финансового левериджа (долгосрочные обязательства / собственный капитал)

3,0

Значение показателя должно быть не более порогового. Несоответствие говорит о потенциальной невозможности влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов

4. Коэффициент обеспеченности процентов к уплате (прибыль до уплаты процентов и налогов / проценты к уплате)

3,0

Значение показателя должно быть не менее порогового. Нормальным считается значение показателя от 3 до 4. Если значение коэффициента становится меньше 1, это означает, что фирма не создаёт достаточного денежного потока из опе-

рационной прибыли для обслуживания процентных платежей

5. Рентабельность активов (чистая прибыль / валюта баланса)

Значение показателя должно быть не менее порогового (- индекс инфляции).
Несоблюдение означает, что предприятие работает в убыток, из-за невозможности противостоять текущему индексу инфляции

6. Рентабельность собственного капитала (чистая прибыль / собственный капитал)

15%

Значение показателя должно быть не менее порогового.
Несоблюдение означает неэффективное использование инвестированного капитала собственниками предприятия

7. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)

Рентабельность инвестиций

Значение показателя должно быть не менее порогового.
Несоблюдение означает, что предприятие не сможет выплатить проценты по кредитам, обещанные дивиденды, реинвестировать часть прибыли в развитие

8. Показатель развития компании (отношение валовых инвестиций к

амортизационным отчислениям)

1,0

Значение показателя должно быть не менее порогового

9. Временная структура кредитов

Кредиты сроком до 1 года

<30%;

Кредиты сроком свыше 1 года <70%

Значение показателя должно быть не менее порогового

10. Показатели диверсификации:

-диверсификация покупателей (доля в выручке одного покупателя);

-диверсификация поставщиков

10%

Значение показателя должно быть не более порогового

11. Темпы роста прибыли, реализации продукции, активов

Темпы роста прибыли > темпов роста реализации продукции > темпов роста активов

12. Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Период оборота дебиторской задолженности > периода оборота кредиторской задолженности

Рекомендуемое минимальное значение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности - 1. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. Темпы роста дебиторской задолженности должны быть сопоставимы с темпами роста кредиторской задолженности.

Также существует другие мнения касательно методик оценки финансовой безопасности предприятия. Так, И.Г. Володина, подчеркивает, что на сохранение финансовой безопасности предприятия оказывают значительное влияние внутренние и внешние факторы [7].

К внутренним факторам финансовой безопасности относятся:

- а) квалификация учетного и финансово-экономического персонала;
- б) квалификация и навыки высшего руководства предприятия;
- в) юридическое обеспечение и экспертиза договоров и контактов предприятия;
- г) эффективность системы внутреннего контроля;
- д) кассовая, налоговая и платежная дисциплина;
- е) сбытовая и маркетинговая стратегия предприятия.

К внешним факторам автор относит следующее:

- а) законодательную и нормативную базу, регулирующую хозяйственную деятельность;
- б) платежеспособность дебиторов;

- в) деятельность (противодействие) государственных органов и органов местного самоуправления;
- г) активность кредиторов по востребованию долгов;
- д) эффективные деловые отношения с финансово-банковской системой (способность или возможность привлекать кредитные ресурсы по минимально возможной цене);
- е) надежность партнеров и контрагентов.

Судить о финансовой безопасности хозяйствующего субъекта можно по множеству финансовых показателей. И.Г Володина выделяет в качестве основных те, которые характеризуют ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия (таблица 1.2.2).

Таблица 1.2.2. Показатели финансовой безопасности предприятия [7]

Наименование показателя

Высокий уровень ФБП

Средний уровень ФБП

Низкий уровень ФБП

1. Коэффициент финансовой независимости

>0,5

0,3-0,5

<0,3

2. Доля заемных средств в общей сумме источников

<0,5

0,5-0,7

>0,7

3. Коэффициент финансового рычага

<1,0

1,0-2,3

>2,3

4. Коэффициент текущей ликвидности

>2,0

1,0-2,0

<1,0

5. Коэффициент срочной ликвидности

$>0,8$

$0,4-0,8$

$<0,4$

6. Коэффициент абсолютной ликвидности

$>0,2$

$0,1-0,2$

$<0,1$

7. Рентабельность всех активов

$>0,1$

$0,05-0,1$

<0,05

8. Рентабельность собственного капитала

>0,15

0,1-0,15

<0,1

9. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов

>1,6

1,0-1,6

<1,0

10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

>0,26

0,1-0,26

<0,1

11. Доля накопленного капитала

>0,1

0,05-0,1

<0,05

12. Запас финансовой прочности, %

>25

10-25

<10

И.Г. Володина выделяет три уровня финансовой безопасности предприятия в зависимости от конкретного значения показателя: высокий, средний и низкий. Наивысшая безопасность достигается при условии, что вся система показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. А за пределами

значений пороговых показателей предприятие теряет способность к устойчивости, динамическому саморазвитию, конкурентоспособности на внешних и внутренних рынках, становится объектом враждебного поглощения [7].

А.В. Киров предлагает следующую систему показателей оценки финансовой безопасности предприятия (таблица 1.2.3).

Таблица 1.2.3. Показатели финансовой безопасности предприятия [6]

Наименование показателя

Пороговое значение

1. Коэффициент текущей ликвидности

> 1

2. Коэффициент автономии

$\geq 0,5$

3. Плечо финансового рычага

≤ 1

4. Рентабельность активов

Более индекса инфляции

5. Рентабельность собственного капитала

Более рентабельности активов

6. Уровень инвестирования амортизации

> 1

7. Темп роста прибыли

Более темпа роста выручки

8. Темп роста выручки

Более темпа роста активов

9. Темп роста активов

> 1

10. Оборачиваемость дебиторской задолженности

> 12

11. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Более оборачиваемости дебиторской задолженности

12. Достаточность денежных средств на счетах

> 1

13. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)

Менее рентабельности активов

14. Экономическая добавленная стоимость (EVA)

> 0

На основе рассмотренных методик оценки финансовой безопасности предприятия, был проведен сравнительный анализ систем показателей (приложение А).

В результате сформирован следующий перечень индикаторов финансовой безопасности предприятия, который с учетом пороговых значений представлен в таблице 1.2.4.

Таблица 1.2.4. Показатели финансовой безопасности предприятия

Наименование показателя

Пороговое значение

1. Коэффициент автономии

≥ 0.5

2. Коэффициент финансового рычага

≤ 1

3. Рентабельность активов

Более индекса инфляции

4. Рентабельность собственного капитала

Более рентабельности активов

5. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)

Менее рентабельности активов

6. Коэффициент устойчивости экономического роста

1

7. Оборачиваемость дебиторской задолженности

> 12

8. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Более оборачиваемости дебиторской задолженности

9. Коэффициент текущей ликвидности

>1

10. Доля накопленного капитала

>0.05

11. Экономическая добавленная стоимость (EVA)

> 0

Таким образом, методика оценки финансовой безопасности предприятия состоит из:

- а) анализа платежеспособности;
- б) анализа хозяйственной деятельности;
- в) анализа деловой активности;
- г) анализа финансовой устойчивости.

Для расчета показателей будут использоваться следующие формулы.

1. Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

Расчетная формула:

, (1.2.1)

где СК - собственный капитал организации, тыс. руб..

2. Коэффициент финансового левериджа (debt-to-equity ratio) - это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. Он принадлежит к группе важнейших показателей финансового положения предприятия, куда входят аналогичные по смыслу коэффициенты автономии и финансовой зависимости, также отражающие пропорцию между собственными и заемными средствами организации. Термин "финансовый леверидж" часто используют в более общем смысле, говоря о принципиальном подходе к финансированию бизнеса, когда с помощью заемных средств у предприятия формируется финансовый рычаг для повышения отдачи от собственных средств, вложенных в бизнес.

Расчетная формула:

, (1.2.2)

где ДО - долгосрочные обязательства, тыс. руб.;

КО - краткосрочные обязательства, тыс. руб..

3. Рентабельность активов (return on assets, ROA) - финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала (финансового левериджа), качество управления активами. В отличие от показателя "рентабельность собственного капитала", данный показатель учитывает все активы организации, а не только собственные средства. Поэтому он менее интересен для инвесторов.

Расчетная формула:

(1.2.3).

4. Рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) - показатель чистой

прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя "рентабельность активов", данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Расчетная формула:

, (1.2.4)

где - среднегодовой собственный капитал.

5. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) - это средневзвешенная стоимость капитала, показатель используется при оценке необходимости инвестирования в различные ценные бумаги, проекты и дисконтировании ожидаемых доходов от инвестиций и измерении стоимости капитала компании.

Средневзвешенная стоимость капитала показывает минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал, или его рентабельность, т.е. это общая стоимость капитала, рассчитанная как сумма доходности собственного капитала и заемного капитала, взвешенных по их удельной доле в структуре капитала.

Экономический смысл средневзвешенной стоимости капитала состоит в том, что организация может принимать любые решения (в том числе инвестиционные), если уровень их рентабельности не ниже текущего значения показателя средневзвешенной стоимости капитала. WACC характеризует стоимость капитала, авансированного в деятельность организации.

Фактически WACC характеризует альтернативную стоимость инвестирования, тот уровень доходности, который может быть получен компанией при вложении не в новый проект, а уже в существующий. WACC рассчитывается по следующей формуле:

, (1.2.5)

где - цена j-го источника;

- удельный вес j-го источника.

В случае, когда компания финансируется только за счет собственных и заемных средств, средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается следующим образом:

, (1.2.6)

где - рентабельность собственного капитала, %;

- заемный капитал в балансе компании, тыс. руб.;

- средневзвешенная процентная ставка по займам, %;

- ставка налога на прибыль, %.

Стоимость капитала показывает уровень рентабельности инвестированного капитала, необходимого для обеспечения максимальной рыночной стоимости компании. Показатель средневзвешенная стоимость капитала организации интегрирует в себе информацию о конкретном составе элементов сформированного (формируемого) капитала, их индивидуальной стоимости и значимости в общей

сумме капитала. Он определяет относительный уровень расходов (в форме процентных платежей, дивидендов, вознаграждений и т.п.) за пользование вложенных в деятельность предприятия финансовыми ресурсами.

WACC обычно формируется на основании предположения о том, что капитал компании состоит из: заемных средств; привилегированного акционерного капитала; обыкновенного акционерного капитала.

Основная сложность при расчетах показателя WACC заключается в исчислении цены единицы капитала, полученного из конкретного источника средств, так как от этого зависит точность расчета WACC. Для некоторых источников её можно вычислить достаточно легко и точно (например, стоимость банковского кредита); для ряда других источников это сделать достаточно сложно, причем точное исчисление в принципе невозможно. Тем не менее, даже приблизительные оценки WACC приемлемы для аналитических целей (полезны как для сравнительного анализа эффективности авансирования средств в организацию, так и для обоснования инвестиционной политики организации).

6. Коэффициент устойчивости экономического роста - характеризует темп роста собственного капитала за счет реинвестирования нераспределенной прибыли (за счет финансово-хозяйственной деятельности). Отношение полученной экономической выгоды (чистой прибыли) к объёму инвестиций.

, (1.2.7)

7. Оборачиваемость дебиторской задолженности (коэффициент) (receivable turnover ratio) - измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит.

Расчетная формула:

, (1.2.8)

где СОДЗ - средний остаток дебиторской задолженности, тыс. руб..

СОДЗ вычисляется по следующей формуле:

, (1.2.9)

где - дебиторская задолженность на конец и начало анализируемого периода.

Также распространен расчет показателя не в виде коэффициента, а в виде количества дней, в течение которой дебиторская задолженность остается неоплаченной:

(1.2.10).

8. Оборачиваемость кредиторской задолженности (accounts payable turnover ratio) - это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской

задолженности. Как и оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности используется в оценке денежных потоков организации, эффективности расчетов.

Расчетная формула:

, (1.2.11)

где - - кредиторская задолженность на конец и начало анализируемого периода.

Помимо расчета коэффициента («количество оборотов»), принято рассчитывать оборачиваемость в днях:

(1.2.12).

9. Коэффициент текущей ликвидности - показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке.

Расчетная формула:

, (1.2.13)

где ОА - оборотные активы;

КО - краткосрочные обязательства.

10. Доля накопленного капитала - определяется отношением нераспределенной прибыли прошлых лет и текущего периода к валюте баланса (итоговая сумма актива или пассива).

11. Экономическая добавленная стоимость - это чистая операционная прибыль после уплаты налогов (NOPAT) за вычетом затрат на капитал.

Расчетная формула, предложенная Б. Стюартом, выглядит следующим образом:

(1.2.14)

где - инвестированный капитал (скорректированная величина совокупных балансов активов на начало отчетного периода)

В области корпоративных финансов экономическая добавленная стоимость (EVA, разработанной и являющейся зарегистрированной торговой маркой консалтинговой компании Stern Stewart & Co) рассматривается в качестве показателя оценки внутрифирменной эффективности и служит мерой оценки стоимости, создаваемой компанией в единичный период времени (месяц, квартал или год). Экономическая добавленная стоимость является финансовым показателем того, что экономисты иногда называют экономической прибылью или экономической рента.

Сформированная система показателей будет использована в пункте 2.2.

Не только показатели играют ключевую роль в анализе финансовой безопасности, но и ее информационное обеспечение.

1.3 Информационное обеспечение финансовой безопасности

Эффективность каждой управляющей системы в значительной мере зависит от ее информационного обеспечения. От качества используемой информации в значительной степени зависят скорость реагирования на угрозы финансовым интересам, альтернативность выбора мер их защиты и другие показатели, связанные с финансовым обеспечением его устойчивого роста.

Информационная система управления финансовой безопасностью представляет собой функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления анализа, планирования и подготовки эффективных оперативных управленческих решений по всем аспектам финансовой безопасности предприятия.

Конкретные показатели этой системы формируются за счет внешних, так и внутренних источников информации.

Система показателей информационного обеспечения управления финансовой безопасностью предприятия, формируемых из внешних источников, делится на четыре основные группы.

1. Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны.

Формирование системы показателей этой группы основывается на публикуемых данных государственной статистики.

Показатели этой группы подразделяют на два блока:

а) показатели макроэкономического развития:

- темп роста ВВП и национального дохода;
- объем эмиссии денег в рассматриваемом периоде;
- денежные доходы населения;
- вклады населения в банках;
- индекс инфляции
- учетная ставка центрального банка.

б) показатели отраслевого развития

- объем произведенной продукции, его динамика;
- общая стоимость активов предприятий, в том числе оборотных;
- сумма собственного капитала предприятий;
- сумма валовой прибыли предприятий;
- ставка налогообложения прибыли по основной деятельности;
- ставки НДС и акцизного сбора на продукцию, выпускаемую предприятиями отрасли;
- индекс цен на продукцию отрасли в рассматриваемом периоде.

2. Показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка. Система информативных показателей этой группы служит для принятия управленческих решений по защите финансовых интересов в области формирования портфеля долгосрочных финансовых инвестиций, осуществления краткосрочных финансовых инвестиций, привлечения кредитов, валютных операций и некоторых других аспектов финансовой безопасности. Формирование системы показателей этой группы основывается на публикациях периодических коммерческих изданий, фондовой и валютной биржи, а также на соответствующих электронных источниках информации.

3. Показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов. Система информативных показателей этой группы используется в основном для принятия оперативных управленческих решений по защите финансовых интересов от внешних

угроз. Источником формирования показателей этой группы служат публикации отчетных материалов в прессе, соответствующие рейтинги с основными результативными показателями деятельности, а также платные бизнес-справки, предоставляемые отдельными информационными компаниями.

4. Нормативно-регулирующие показатели. Система этих показателей учитывается в процессе подготовки финансовых решений, связанных с особенностями государственного регулирования финансовой деятельности предприятий.

Источником формирования показателей этой группы являются нормативно-правовые акты, принимаемые различными органами государственного управления. Система показателей информационного обеспечения управления финансовой безопасностью предприятия, формируемых из внутренних источников, делится на три группы.

1. Показатели финансовой отчетности предприятия. Система информативных показателей этой группы широко используется как внешними, так и внутренними пользователями. Она применяется в процессе финансового анализа, планирования, разработки безопасности, дает наиболее агрегированное представление о результатах финансовой деятельности предприятия.

2. Показатели управленческого учета предприятия. Система этой группы показателей используется для текущего и оперативного управления практически всеми аспектами финансовой безопасности предприятия, а в наибольшей степени - в процессе финансового обеспечения устойчивого роста операционной его деятельности.

3. Нормативно-плановые показатели, связанные с финансовым развитием предприятия. Эти показатели используются в процессе текущего и оперативного контроля за ходом осуществления мероприятий по обеспечению финансовой безопасности. Они формируются непосредственно на предприятии по следующим двум блокам:

а) система внутренних нормативов, регулирующих финансовое развитие предприятия. В эту систему включаются нормативы отдельных видов активов предприятия, нормативы соотношения отдельных видов активов и структуры капитала, нормы удельного расхода финансовых ресурсов и затрат и т.п.;

б) система плановых показателей финансового развития предприятия.

В состав показателей этого блока включается вся совокупность показателей текущих и оперативных финансовых планов всех видов.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, а также внедрение современных автоматизированных информационных технологий позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения управления финансовой безопасностью, ориентированную как на принятие стратегических финансовых решений, так и на эффективное текущее защитой финансовых интересов от угроз [5].

2. Анализ финансовой безопасности ПАО «Омский каучук»

2.1 Общая характеристика ПАО «Омский каучук»

Объектом курсовой работы является открытое (публичное) акционерное общество «Омский каучук», занимающее одно из лидирующих мест среди российских производителей синтетического каучука. Продукция завода на протяжении всей истории была неоднократно удостоена высоких наград, в том числе - международного приза за достижения в технологии и качестве продукции, сертификата РФ «Лидер Российской экономики», премии «Золотой Меркурий» за лучшие показатели по объемам реализованной продукции от Европейской Ассоциации «Партнерство ради прогресса», дипломов и медалей международных выставок «Химия», «Шины, РТИ и каучуки». Качество выпускаемой продукции сориентировано на спецификацию ЕС. Ассортимент выпускаемой продукции включает синтетические каучуки, продукты органического синтеза, высокооктановые добавки к моторным топливам, сжиженные углеводородные газы [11]. На предприятии в настоящий момент более 3000 рабочих мест [4].

Предприятие начинает свою историю с завода синтетического каучука в 1958 году. Именно в 1958 году началось его строительство, и в 1962 году начал работать первый цех. В 1963 году уже работал целый комплекс цехов, производящих синтетический каучук и сырье для него. С 1964 года Омский завод синтетического каучука стал работать рентабельно. Впервые в Советском Союзе завод начал производить новый продукт метилэтилпиридин - ценное сырье для фармацевтической, пищевой, витаминной и лакокрасочной промышленности. В 1970-е гг. на омском заводе внедрен современный способ производства полимерных материалов. В 1989 г. технологическая структура завода объединяла свыше 30 химических процессов, что позволяло использовать побочные продукты и отходы одного производства в качестве сырья для других производств. В результате кризиса 1990-х гг. «Омский каучук» столкнулся с серьезными экономическими трудностями и практически прекратил свою деятельность, на предприятии была введена процедура внешнего управления. После того, как на ПАО «Омский каучук» пришел генеральный инвестор (группа компаний «Титан»), на заводе была построена и пущена установка для пуска нового стабилизатора каучуков, производство гипериза, создано производство пропилена, началась работа по расконсервации других производств. В течение 2000г. запущены производства пропилена, пропана, бутадиена и изобутиленовой фракции, фенола и ацетона. В 2001г. «Омский каучук», первым после Воронежского СК, освоил выпуск высококачественных стирольных каучуков, входящих в международную номенклатуру товаров по системе сертификации ИСО-9001. В 2003 г. осуществлена реализация проекта «Реконструкции колонн ректификации пропилена», в результате которого увеличен объем перерабатываемой пропан-пропиленовой фракции на 80%. Во многом благодаря инвестиционным и организационным возможностям группы компаний «Титан» «Омский каучук» вышел на мировой рынок с принципиально новыми продуктами и занял устойчивое положение на российском нефтехимическом рынке. С 2006 г. на ПАО «Омский каучук» внедрена и функционирует система менеджмента,

соответствующая требованиям международных стандартов. Предприятие занимает одно из лидирующих мест среди российских производителей синтетического каучука. Сотрудничество с НИИ в области совершенствования технологий, комплексный подход к изучению текущего состояния рынка нефтехимической продукции и инновационных моделей роста производства являются основными составляющими динамики развития предприятия. В 2007 г. группа компаний «Титан» становится владельцем пакета акций ПАО «Омский каучук». После прекращения процедуры внешнего управления, в 2009 г. ПАО «Омский каучук» переходит на корпоративную систему управления в соответствии с законодательством об акционерных обществах. В 2009 г. на ПАО «Омский каучук» было организовано новое подразделение - производство высокооктановых добавок и сжиженных углеводородных газов. В настоящее время предприятие располагает мощностями по выпуску синтетических каучуков и продукции тонкой химической технологии и сложного органического синтеза, а также продукции для использования внутри предприятия в качестве сырья. На ПАО «Омский каучук» продолжается работа по дальнейшей модернизации производств, решению задач, связанных с охраной труда, повышением надежности и безопасности, автоматизации процессов, а также реализация принципиально новых проектов, которые позволят предприятию увеличивать число потребителей и стабильно работать на международном рынке [12].

Для того, чтобы понять экономический характер ПАО «Омский каучук» необходимо изучить динамику основных экономических показателей, которая представлена в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1. Динамика основных финансовых показателей ПАО «Омский каучук» за 2014-2015гг.

Наименование показателя

2014 год

2015 год

Отклонение

Темп роста (снижения),%

1.Выручка, тыс. руб.

4674930

4892806

217876

104,66

2.Полная себестоимость (+коммерческие и управленческие расходы), тыс. руб.

4674691

4744954

70263

101,50

3.Прибыль от продаж, тыс. руб.

239

147852

147613

619 раз

4. Прибыль до налогообложения

-62096

40293

102389

-

5. Чистая прибыль, тыс. руб.

-76567

16452

93019

-

6.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.

1216058,5

1174347

-41712

96,57

7.Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.

1822871

1523778

-299093

83,59

8.Среднесписочная численность персонала, человек

3252

3038

-214

93,42

9.Расходы на оплату труда, тыс. руб.

1038724

1029298

-9426

99,09

10.Материальные расходы, тыс. руб.

2665952

2767833

101881

103,82

11.Фондоотдача, руб.

3,844

4,166

0,322

108,38

12.Фондоемкость, руб.

0,260

0,240

-0,020

92,27

13.Фондовооруженность

373,942

386,553

12,611

103,37

14.Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, число оборотов

2,565

3,211

0,646

125,20

15.Производительность труда

1781,351

1596,804

-184,547

89,64

16.Средняя заработная плата, тыс. руб.

319,411

338,808

19,397

106,07

17.Рентабельность продаж

-0,0133

0,0082

0,0215

-

18.Рентабельность производственных фондов

-0,025

0,149

0,174

-

За анализируемый период времени выручка ПАО «Омский каучук» возросла на 4,66%. Наблюдается увеличение реализации услуг по договорам переработки на 2%, в том числе увеличение выработки каучуков, бутадиена из БДФ, МТБЭ, бензина для промышленных целей, а также возобновление выпуска пропилена. На объем выручки повлияло погашение дебиторской задолженности в размере 204,990 млн. руб., более чем в 2 раза, а также конвертация денежных средств с учетом роста валютного курса.

Одновременно с выручкой росли и затраты, связанные с производством продукции и оказанием услуг по переработке нефтехимической продукции. Динамика затрат составила 1,5%. Наибольший рост показали материальные затраты, что обусловлено ростом запасов на 57%.

Финансовые результаты деятельности компании имеют однонаправленную динамику. Рост характерен для прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Увеличение прибыли до налогообложения обусловлено ростом прочих доходов более чем на 138,957,3 млн. руб. (66%), в том числе:

а) реализация прав требования долга выросла более чем в 3 раза, в 2015г. в доли

доходов составила 67,6%, в 2014г. - 33,6%;

б) реконструкция, демонтаж арендованных основных средств уменьшились на 7,2%, в 2015г. в доли доходов составили 8,4%, в 2014г. - 15%;

в) реализация прочего имущества уменьшилась на 27,4%, в 2015г. в доли доходов составила 8%, в 2014г. - 18,1%;

г) прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, увеличилась в 20 раз, в доли доходов в 2015г. составила 6,7%, в 2014г. 0,6%;

д) оприходование материалов уменьшилось на 22,2%, в 2015г. в доли доходов составило 6,4%, в 2014г. - 14,3%;

е) страховое возмещение уменьшилось в 100 раз, что обусловлено отсутствием аварий на производстве;

ж) прочие доходы выросли в 5 раз, в 2015г. в доли доходов составили 2,9%, в 2014г. - 0,9%.

Увеличение чистой прибыли в 2015г. явилось результатом роста прибыли до налогообложения. В то же время возросла налоговая нагрузка. Одной из причин увеличения налогового бремени явилось увеличение текущего налога на прибыль на 20,663 млн. руб. (в 61 раз больше), что обусловлено ростом прибыли от продаж более чем в 619 раз. Также предприятие увеличило отложенные налоговые активы на 10,157 млн. руб., что должно было позитивно сказаться на налоге на прибыль. Общий рост налогового бремени составил 9,370 млн. руб.

Динамика результатов хозяйственной деятельности сформирована в условиях сокращения ресурсной базы. В большей/меньшей степени снижались оборотные активы (16,4%) и основные средства (3,4%), а также расходы на оплату труда (1%) (при одновременном снижении численности персонала на 6,6%). В следствии незначительного снижения расходов на оплату труда и большого сокращения персонала наблюдается рост средней заработной платы на 6,1%.

Активы предприятия представлены, прежде всего, внеоборотными, что обусловлено спецификой деятельности компании. Их доля в процентном соотношении составляет 62,1%. При этом ключевую роль в их формировании играют основные средства, доля которых в 2015 году составляет 34,3% от общей величины активов. Оборотные активы в свою очередь формируются в основном за счет запасов, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Показатели эффективности использования ресурсной базы в основном имеют положительную динамику, отмечается рост фондоотдачи на 8,4%, фондовооруженности на 3,4%, снижение фондоёмкости на 7,3%, что показывает снижение требуемых средств, которые нужно затратить на основные фонды, чтобы получить необходимый объем продукции, а также рост средней заработной платы на 6,1%. Также, положительную динамику имеет коэффициент оборачиваемости оборотных активов, он возрос на 25,2% и составил 3 оборота за отчетный период, что явилось результатом более сбалансированного прироста оборотных активов по сравнению с динамикой выручки (с одной стороны наблюдалось увеличение запасов, а с другой - существенное снижение дебиторской задолженности на 49,1%). При этом отрицательную динамику имеет показатель производительности труда, он снизился

на 10,4%. Стоит отметить резкое увеличение рентабельности производственных фондов. Причины такого «скачка» будут рассмотрены и проанализированы при помощи факторного анализа.

Факторная модель рентабельности производственных фондов представлена следующим образом:

(2.1.1)

где - рентабельность производственных фондов;

- выручка;

ОС - основные средства;

ОА - оборотные активы;

- прибыль до налогообложения.

Таким образом получаем следующую модель:

, (2.1.2)

где - рентабельность продаж;

- фондоемкость;

- коэффициент закрепления.

Таблица 2.1.2. Факторный анализ рентабельности производственных фондов

Номер подстановки

Факторы

Отклонение

Причина отклонения

Базисные данные

-0,0133

0,260

0,390

-0,042

-

-

1

0,0082

0,260

0,390

0,0126

0,0376

2

0,0082

0,240

0,390

0,013

0,0004

3

0,0082

0,240

0,311

0,149

0,136

Можно сделать вывод, что рост рентабельности производственных фондов сформировался в основном за счет изменения коэффициента закрепления, иными словами, вследствие меньших затрат оборотных средств на 1 рубль объема реализованной продукции, влияние рентабельности продаж также значительно повлияла на исследуемый показатель. Влияние фондоемкости незначительно, хотя оно тоже имеет положительную оценку.

Также необходимо отметить, что рост средней заработной платы (6,1%) опережает рост производительности труда (-10,4%), что свидетельствует о несоблюдении рациональных экономических пропорций, хотя здесь также стоит упомянуть и сокращение среднесписочной численности персонала на 6,6%, что связано либо с попытками компании проводить политику, направленную на экономию, либо высокой текучестью кадров из-за неудовлетворенности сотрудников рабочими местами.

Таким образом, обобщая результаты проведенного анализа можно выделить сильные и слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Омский каучук», которые представлены в таблице 2.1.3.

Таблица 2.1.3. Сильные и слабые стороны деятельности ПАО «Омский каучук»

Сильные стороны

Слабые стороны

1. Положительная динамика выручки

1. Увеличение себестоимости

2. Положительная динамика большинства показателей эффективности управления ресурсной базой

2. Снижение производительности труда

3. Существенное увеличение объема прибыли от продаж

3. Высокий рост кредиторской задолженности (и возможных сомнительных долгов)

4. Переход от отрицательных значений прибыли до налогообложения и чистой прибыли к положительным

4. Высокая текучесть кадров

2.2 Анализ финансовой безопасности ПАО «Омский каучук»

Оценка финансовой безопасности строится на анализе ликвидности (платежеспособности), рентабельности, оборачиваемости и финансовой устойчивости организации.

Оценка финансовой безопасности начинается с анализа платежеспособности предприятия. Для этого сначала анализируются изменения показателей бухгалтерского баланса за период с 31.12.2014г. по 31.12.2015г..

Динамика показателей бухгалтерского баланса представлена в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1. Сравнительный анализ показателей бухгалтерского баланса ПАО

«Омский каучук»

Наименование показателя

Код

Конец 2014г., тыс. руб.

Конец 2015г., тыс. руб.

Отклонение, тыс. руб.

Темп роста (снижения),%

АКТИВ

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Нематериальные активы

1110

5

5

0

0

Результаты исследований и разработок

1120

41690

3484

-38206

8,35

Нематериальные поисковые активы

1130

0

0

0

-

Материальные поисковые активы

1140

0

0

0

-

Основные средства

1150

1185553

1163141

-22412

98,1

Доходные вложения в материальные ценности

1160

405

399

-6

98,5

Финансовые вложения

1170

178902

908069

729167

более чем в 5 раз

Отложенные налоговые активы

1180

17194

27351

10157

159

Прочие внеоборотные активы

1190

993

986

-7

99,3

Итого по разделу I

1100

1424742

2103435

678693

148

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Запасы

1210

650524

1024039

373515

160

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям

1220

471

362

-109

77

Дебиторская задолженность

1230

402707

197717

-204990

49,1

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)

1240

700000

0

-700000

-

Денежные средства и денежные эквиваленты

1250

1779

1178

-601

66,2

Прочие оборотные активы

1260

5934

62845

56911

> 10,5 раз

Итого по разделу II

1200

1761415

1286141

-475274

73

БАЛАНС

1600

3186157

3389576

203419

106,4

ПАССИВ

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)

1310

36315

36315

0

100

Собственные акции, выкупленные у акционеров

1320

0

0

0

-

Переоценка внеоборотных активов

1340

202977

202977

0

100

Добавочный капитал (без переоценки)

1350

1120140

1120140

0

100

Резервный капитал

1360

9079

9079

0

100

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)

1370

144943

161395

16452

111,4

Итого по разделу III

1300

1513454

1529906

16452

102

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Заемные средства

1410

0

0

0

-

Отложенные налоговые обязательства

1420

7873

6635

-1238

84

Оценочные обязательства

1430

0

0

0

-

Прочие обязательства

1450

0

0

0

-

Итого по разделу IV

1400

7873

6635

-1238

84

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

За анализируемый период уровень внеоборотных средств возрос в 1,5 раза. При этом наблюдается уменьшение основных средств на 22,412 млн. руб. (1,9%), что говорит о том, что предприятие не имеет ликвидности и, скорее всего, пребывает в стагнации или упадке. Это означает, что в дальнейшей перспективе могут потребоваться солидные вложения.

Также стоит отметить снижение результатов исследований и разработок на 38,206 млн. руб. (91,7%) и, в тоже время рост финансовых вложений на 729,167 млн. руб. (более чем в 5 раз), что указывает на отвлечение средств из основной производственной деятельности, в следствии чего это способствует ухудшению финансового состояния предприятия.

Отложенные налоговые активы за исследуемый период увеличились на 10,157 млн. руб. (59%), что дает предприятию послабление налоговой нагрузки.

Оборотные активы уменьшились на 475,274 млн. руб. (27%). В частности, наблюдается огромный рост запасов, что может свидетельствовать о спаде деловой активности предприятия. Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, в результате чего ухудшается финансовое состояние организации. Положительная динамика прослеживается в дебиторской задолженности, она уменьшилась в 2 раза, что в купе с ростом выручки может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

Краткосрочные финансовые вложения уменьшились до нуля, что говорит о том, что компания прекратила инвестировать в таком количестве какие-либо краткосрочные проекты. Это может означать, что у компании нет свободных средств, чтобы инвестировать в проекты, но, если обратиться к долгосрочным финансовым вложениям, видно, что они увеличились на 48% и, следовательно, можно сделать вывод, что в 2015 году компания перенаправила свою инвестиционную деятельность и стала вкладывать свои средства на долгосрочную перспективу. Негативно стоит оценить рост прочих оборотных активов на 56,911 млн. руб., содержащих как правило средства в пути, налоговые обязательства и оборотные активы, не вошедшие в другие статьи оборотных активов.