


# УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

1. **1 вопрос: Понятие и сущность  
финансовой безопасности  
предприятия.**


Финансовая безопасность предприятия — это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.



**Сущность финансовой безопасности предприятия состоит в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с целями общей корпоративной стратегии, в условиях неопределенной и конкурентной среды.**

Главное условие финансовой безопасности  
предприятия — способность противостоять

существующим и возникающим опасностям и угрозам, стремящимся причинить финансовый ущерб предприятию или нежелательно изменить структуру капитала, или принудительно ликвидировать предприятие. Для обеспечения этого условия предприятие должно поддерживать финансовую устойчивость, равновесие, обеспечивать достаточную финансовую независимость предприятия и гибкость при принятии финансовых решений.



Финансовая устойчивость и  
финансовая безопасность  
предприятия неразрывно связаны  
между собой, взаимовлияют и  
взаимодополняют друг друга

**Финансовая устойчивость**—необходимое, но недостаточное условие финансовой безопасности предприятия. Однако, если условие, что предприятие, обладающее финансовой безопасностью, обладает и финансовой устойчивостью, верно, то обратное утверждение не будет справедливым. Следовательно, обеспечение финансовой безопасности может быть только на основе финансово устойчивого развития предприятия, в котором созданы условия для реализации такого финансового механизма, который способен адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. При таком подходе к финансовой устойчивости предприятия особое значение приобретают уровни финансовой устойчивости, так как для финансовой безопасности предприятия важен не абсолютный, а рациональный уровень финансовой устойчивости.

# **Уровень финансовой безопасности**

предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты (менеджеры) способны избегать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных отрицательных составляющих внешней и внутренней среды.

## **Источниками отрицательных влияний на финансовую безопасность предприятия (организации) могут быть:**


- сознательные или бессознательные действия отдельных должностных лиц и субъектов хозяйствования (органов государственной власти, международных организаций, конкурентов);
- стечение объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т. п.).



В зависимости от субъектной обусловленности отрицательные влияния на финансовую безопасность могут быть объективными и субъективными.

Объективными считаются такие отрицательные влияния, которые возникают не по вине самого предприятия или его отдельных работников.

Субъективные влияния имеют место вследствие неэффективной работы предприятия в целом или его отдельных работников (прежде всего руководителей и функциональных менеджеров).



## **2 вопрос: функциональные цели финансовой безопасности предприятия:**

**Главная цель финансовой безопасности предприятия—обеспечение его продолжительного и максимально эффективного функционирования сегодня и высокого потенциала развития в будущем**

## **Из этой цели вытекают функциональные цели финансовой безопасности предприятия:**

- обеспечение высокой финансовой эффективности, стойкости и независимости предприятия;
- обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности его технического потенциала;
  - высокая эффективность менеджмента, оптимальность и эффективность его организационной структуры;
- высокий уровень квалификации персонала и его интеллектуального потенциала, эффективность корпоративных НИОКР;

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


### **3 вопрос Факторы и условия обеспечения финансовой безопасности предприятия.**

Финансовая безопасность предприятия зависит от разных причин. В частности, ущерб интересам предпринимателя может быть нанесен в результате недобросовестных действий конкурентов, невыполнения партнерами, заказчиками, поставщиками, клиентами своих обязательств по оплате контрактов, поставке товаров и т. п., а также кризисных явлений в экономике, непредсказуемых изменений конъюнктуры рынка, стихийных бедствий, чрезвычайных происшествий, управленческой некомпетентности, социальной напряженности и, наконец, неблагоприятной экономической политики государства.

Если исходить из того, что главный принцип рыночной экономики—это взаимодействие хозяйствующего объекта и рынка, который представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов и вместе с тем самостоятельную целостность, то хозяйствующий субъект может существовать только при условии бесперебойного взаимодействия с рыночной средой. Для этого необходимо нормальное функционирование, как самого предприятия, так и рынка в целом.

Существуют три внешних источника угрозы такому функционированию .

Первый—это неблагоприятная для предприятия экономическая политика государства. Манипуляции последнего в целях регулирования экономики учетной ставкой, валютным курсом, ставками таможенного тарифа, налогов и т. д. могут в ряде случаев противоречить производственной, коммерческой и финансовой политике предприятия. Реальную опасность для предприятия также представляют административные гонения на рынок, насильственное сужение сферы товарно-денежных отношений, нарушения со стороны государственных органов законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность, превышения ими установленной компетенции во взаимоотношениях с предприятием, необоснованное вмешательство в его производственную финансовую и коммерческую деятельность, различные формы посягательства на собственность предприятия и т. п.




При выходе на внешние рынки предприятие может подвергнуться негативному воздействию в результате неблагоприятной экономической политики иностранных государств.



**Серьезную угрозу для развития предприятия могут представлять политически мотивируемые действия по свертыванию или ограничению экономических связей. Экономические санкции ведут к взаимному недоверию и, подрывая материальную основу взаимоотношений, дестабилизируют безопасность в области экономики не только на межгосударственном уровне. Вторым источником внешней угрозы для коммерческой деятельности предприятия являются действия иных хозяйствующих субъектов.**


## **Прежде всего, речь идет о недобросовестной конкуренции, к действиям которой относятся:**

- нарушения прав конкурентов на промышленную собственность (систематическое скрытое использование наименований конкурента, несанкционированное воспроизводство продукции конкурента, раскрытие секретов торговли и производства конкурента, промышленный шпионаж);
- подрыв репутации конкурента (распространение ложных сведений, дискредитирующих предприятие, продукцию, торговую деятельность конкурента; сравнительная, мошенническая и обманная реклама);
- дезорганизация производства конкурентов путем сманивания и подкупа их рабочих и служащих для завладения секретами торговли и производства;
- прочие недобросовестные действия (дискриминация конкурентов, бойкот, демпинг).




**Недобросовестную конкуренцию дополняют протекционистские барьеры на государственном уровне.**

**В данном случае речь идет об ограничительной деловой практике (ОДП)**



**Ограничительной деловой практике (ОДП)** –это совокупность приемов монополистического давления на партнеров в торговле и потребителей, применяемых для захвата, удержания и реализации господствующего положения на рынках на основе ограничения конкуренции.



Негласный характер барьеров, устанавливаемых с помощью ОДП непосредственными участниками торгового оборота, делает их особенно опасными, так как они подрывают действующие деловые отношения. Российские предприятия при выходе на внешние рынки с уже сложившимися там монополистическими структурами попадают в категорию аутсайдеров ОДП в наибольшей степени. Причем в условиях жесткого давления на рынках с повышенным уровнем монополизации в самом неблагоприятном положении оказываются новые экспортеры промышленной продукции.


В зависимости от субъекта выделяют две основные разновидности ОДП—индивидуальную и групповую.

В первом случае субъектом ОДП выступает отдельная фирма, во втором—международные и национальные союзы предпринимателей. Определенные возможности для борьбы с ОДП на зарубежных рынках представляет антимонопольное законодательство, специально направленное на пресечение рыночных злоупотреблений монополистических предприятий. Кроме этого, существуют международные нормативы, разработанные по линии ООН и других учреждений, касающиеся ОДП

Избежать индивидуальное ОДП российское предприятие может, например, путем перемещения сделок с одних фирм или рынков на другие. Однако сделать это значительно сложнее, если ограничительная практика осуществляется на коллективной основе. К наиболее распространенным приемам группового ОДП относится разделение рынков и согласование цен.

**Третий внешний источник угроз**—кризисные явления в мировой экономике. Они «переливаются» из страны в страну через каналы внешних экономических связей. Последовательная интеграция России в мировую экономику порождает зависимость российских коммерческих предприятий от происходящих в мире экономических процессов (структурная перестройка, падение цен спроса и цен на энергоносители и др.). По мере втягивания национальной экономики в мировой воспроизводственный процесс усиливается ее подверженность влиянию внешних факторов.





Таким образом, в стремлении к прибыльной деятельности современное предприятие, обеспечивая собственную безопасность, должно уделять внимание динамике спроса, политике правительства и центральных банков, отношениям с соперниками, тенденциям научно-технического прогресса, мировой политике и международной хозяйственной конъюнктуре и т. д.

Чтобы дать полную картину обстановки в российской национальной экономике, следует учитывать такие особенности нашего рынка, как: структурное деформирование национального хозяйства; размах промышленного и коммерческого шпионажа (со стороны различных структур, использующих методы агентурного и технического проникновения к коммерческой тайне); отсутствие единой стратегии обеспечения безопасности предпринимательских структур; отсутствие цивилизованных юридических гарантий для реализации коммерческих интересов предпринимателя.

## Согласно международно-правовым нормам различаются три вида недобросовестной конкуренции:

**во-первых**, когда коммерческую деятельность одной фирмы стараются выдать потребителю за деятельность другой;

**во-вторых**, дискредитация коммерческой деятельности конкурента с помощью распространения ложной информации;


**в-третьих**, неправомерное использование в коммерческой деятельности обозначений, вводящих потребителя в заблуждение.

**Существующие на Западе законодательные акты по товарным знакам, фирменным наименованиям, недобросовестной конкуренции определяют конкретную ответственность за следующие действия:** подкуп покупателей конкурентов; выяснение коммерческих тайн путем шпионажа или подкупа его служащих; установление дискриминационных коммерческих условий; тайный сговор на торгах и неофициальное создание тайных картелей; бойкотирование торговли другой фирмы для противодействия конкуренции; продажа своих товаров ниже стоимости с намерением подавить конкуренцию (демпинг); намеренное копирование товаров, услуг, рекламы или других аспектов коммерческой деятельности конкурента и т. п

## **Известны три формы недобросовестной конкуренции**

**Во-первых**, экономическое подавление, которое включает в себя различные средства и способы ограничения деловой практики, компрометацию фирм конкурентов, их руководителей, шантаж персонала, срыв сделок, парализация деятельности фирм путем использования СМИ и мафиозных связей в государственных органах.

**Во-вторых,** промышленный или коммерческий шпионаж, который подразумевает противоправное завладение коммерческими секретами конкурента для извлечения собственных выгод. Как правило, если информация о конкурентах, поступающая по легальным каналам, не дает полного и точного ответа на интересующий администрацию предприятия вопрос, то в этом случае, несмотря на то, что большинство серьезных предпринимателей считает, что применять шпионаж неэтично, многие компании все-таки прибегают к услугам коммерческих шпионов. Шпионы конкурирующих компаний часто используют такие средства, как прямое предложение, подкуп, кражи и другие уловки. Это облегчается тем, что появившаяся на рынке новая техника подслушивания делает промышленный и коммерческий шпионаж намного более эффективным.




Следует подчеркнуть, что сумма, которую обычно недобросовестные конкуренты предлагают за выдачу ценной информации, намного превышает должностной оклад сотрудника данной корпорации. Таким образом, подписка о неразглашении вовсе не является гарантом полного сохранения коммерческой тайны.

**И третьей формой, в которой проявляется недобросовестная конкуренция, является прямое физическое подавление, представляющее собой преступные посягательства на жизнь и здоровье персонала предприятия.**



**Основные методы физического подавления конкурента включают в себя:** организацию ограблений и разбойных нападений на офисы, производственные и складские помещения, хищения грузов и т. п.; уничтожение материальных ценностей и недвижимости конкурента путем поджогов, взрывов и т. п.; физическое устранение руководителей, захват заложников.

**Стратегия реактивных мер, применяемая в случае возникновения или реального осуществления каких-либо угроз финансовой безопасности предпринимательства**— это стратегия, основанная на применении ситуационного подхода и учете всех внешних и внутренних факторов, реализуется службой безопасности через систему мер, специфических для данной ситуации.




Таким образом, тактика обеспечения безопасности предполагает применение конкретных процедур и выполнение конкретных действий в целях обеспечения финансовой безопасности субъекта предпринимательства.




## **4 вопрос: Критерии и показатели оценки уровня финансовой безопасности**

Неотъемлемым элементом исследования финансовой безопасности предприятия является выбор ее критериев.



**Под критерием финансовой безопасности предприятия понимаются признак или сумма признаков, на основании которых может быть сделан вывод о том, находится ли предприятие в финансовой безопасности или нет.**


Такой критерий должен не просто констатировать наличие финансовой безопасности предприятия, но и оценивать ее уровень. Количественную оценку уровня финансовой безопасности желательно было бы получить с помощью тех показателей, которые используются в планировании, учете и анализе деятельности предприятия, что является предпосылкой практического использования этой оценки. Для этого целесообразно исследовать показатели финансовой устойчивости, безубыточности и ликвидности предприятия.



Известен индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью, так называемых индикаторов. Индикаторы рассматриваются как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятия в различных функциональных областях, соответствующие определенному уровню экономической безопасности.

Оценка финансовой безопасности предприятия устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей деятельности предприятия с индикаторами. Существует и иной подход к оценке уровня финансовой безопасности предприятия, который может быть назван ресурсно-функциональным. В соответствии с этим подходом оценка уровня финансовой безопасности предприятия осуществляется на основе оценки состояния использования корпоративных ресурсов по специальным критериям. При этом в качестве корпоративных ресурсов рассматриваются факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.






Оценка финансовой безопасности предприятия основывается на интегрировании совокупности показателей, определяющих финансовую безопасность. При этом используется несколько уровней интеграции показателей и такие методы их анализа, как кластерный и многомерный анализ. Такой подход отличается высокой степенью сложности проводимого анализа с использованием методов математического анализа.

**Одной из целей мониторинга финансовой безопасности предприятия является диагностика его состояния по следующей системе показателей:**

- индикаторы производства:–динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
- реальный уровень загрузки производственных мощностей;
- темп обновления основных производственных фондов (реновации);
- стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени);
- удельный вес производства в ВВП (для особо крупных предприятий-монополистов);–оценка конкурентоспособности продукции;
- структура и технический ресурс парка машин и оборудования;
- финансовые индикаторы:
- объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);

- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства;
- социальные индикаторы
- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
- уровень задолженности по зарплате;
- потери рабочего времени;
- структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).



**Состояние безопасности внеоборотных и оборотных активов предприятий, таких как основные средства (здания сооружения, техническое оборудование, коммуникации, транспорт), нематериальные активы, запасов и затрат сырья, основных и вспомогательных материалов, (используемых в основном и вспомогательном производстве), денежных средств должно обеспечивать:**

- во-первых, снижение величины хищений и (или) потерь по причинам непроизводительного характера и максимальную эффективность целевого их использования;
- во-вторых, воспрепятствовать незаконному вывозу активов;
- в-третьих, всестороннюю проработку вопросов безопасности при проведении крупных сделок. Обеспечение безопасности финансовых ресурсов промышленных предприятий, включая выручку от реализации, внереализационные доходы, прибыль, привлеченные финансовые ресурсы, инвестиции и т.д




**все это, может быть осуществлено посредством следующих мер:**

- 1) эффективное управление финансовыми потоками, включая финансовый менеджмент и налоговое планирование, налоговый менеджмент, а так же прогнозирование и планирование в налогообложении;
- 2) жесткий финансовый контроль за их использованием, включая внутренний аудит, консалтинг.

Финансовая безопасность выше на тех предприятиях (фирмах), которые не только знают, что должно быть произведено, где и по какой цене продано, но и как рационально организовывать свой бизнес, чтобы достичь поставленных целей с наименьшими издержками и потерями.

Осуществляя руководство предприятием (фирмой), необходимо принимать во внимание всю совокупность управляемых параметров (инструментов маркетинга) и ограничений внешней среды. Поэтому к сфере управления финансовой безопасностью относятся также вопросы стабильной работы предприятия (фирмы), связанные с формированием затрат и цен на готовую продукцию, с кругооборотом средств предприятия, с образованием и расходованием его материальных, трудовых и финансовых ресурсов, с обеспечением расчетов с деловыми партнерами, банками, бюджетом.






Все это производится на языке бизнеса, т.е. в рамках единого системного бухгалтерского учета. До недавнего времени в отечественной теории и практике было не принято выделять в рамках единого учета такие его классификационные группы, как финансовый и управленческий учет.

Вместе с тем в рыночных экономических системах существует ряд объективных причин с учетом обеспечения финансовой безопасности, в силу которых единый системный учет целесообразно подразделять на его «финансовую» и «управленческую» составляющие. Прежде всего, это причины организационно-информационного характера.


Основной задачей бухгалтерского учета на предприятии (фирме), работающем в условиях рынка, является своевременное обеспечение многочисленных пользователей специфической экономической информацией. Достоверная экономическая информация помогает в условиях неопределенности и риска принимать ответственные и эффективные управленческие решения, способные самым существенным образом повлиять на будущее финансовое положение предприятия, на материальное благосостояние его собственников (акционеров), его руководителей (менеджеров) и наемных работников, а также на величину поступления средств в государственный бюджет.



Вся совокупность информации, формируемая учетно-аналитической функцией на любом предприятии (фирме), подразделяется на следующие основные категории:

**1. Информация, которая необходима для эффективного управления предприятием (фирмой).** Она используется руководством (менеджерами) и служит для обеспечения текущего и оперативного управления производственно-хозяйственной деятельностью и контроллинга. Эта информация включает данные о величине затрат на производство и реализацию продукции, себестоимости единицы продукции, величине ожидаемых доходов и расходов в результате осуществления планируемых хозяйственных и маркетинговых операций, контрактов, сделок, инвестиций, прогнозирование сбыта и уровня.


Совокупность информации на предприятии  
Информация, которая необходима для эффективного управления предприятием. Информации, которая отражает текущее финансовое состояние предприятия рентабельности товаров рыночной новизны, находящихся в стадии освоения выпуска. Эта информация формируется в рамках управленческого (или производственного) бухгалтерского учета. В большинстве случаев она относится к сведениям, составляющим коммерческую тайну.




Как правило, внутри самого предприятия (фирмы) объем управленческой информации для руководителей различных уровней ограничен лишь рамками их непосредственной компетенции. Доступ к различным видам иной управленческой информации, которая не связана с осуществлением ими своих функциональных обязанностей, зачастую бывает ограничен.

**2. Информация, которая отражает текущее финансовое состояние предприятия (фирмы), величину и структуру его активов (имущества) и источников их образования, размер вовлеченных в оборот материальных и финансовых ресурсов и эффективность их использования и т.д. Формирование такого рода информации осуществляется в рамках финансового бухгалтерского учета.**






Часть этой информации может тоже составлять коммерческую тайну. Финансовая же отчетность стандартизована и составляется в строгом соответствии со специальными общепринятыми государственными требованиями, и доступ к ней, как правило, свободен. Эта информация используется также и для внутрифирменного управления руководством предприятия (фирмы) и менеджерами различных уровней, обеспечивающими его экономическую безопасность.



Несмотря на имеющиеся отличительные особенности управленческого и финансового учета, следует иметь в виду их единую основополагающую функцию в общей системе управления предприятием (фирмой) и в едином процессе принятия управленческих решений. Такой функцией является информационное (перспективное и/или ретроспективное) отражение экономического и финансового состояния предприятия через систему специальных показателей.




**Для расчета всех необходимых экономических показателей, наиболее полно характеризующих состояние экономической безопасности предприятия (фирмы), необходимо разработать ряд следующих документов, у каждого из которых свое назначение:**

-прогноз объемов реализации (продаж) призван дать представление о той доли рынка, которую предполагает занять выпускаемая предприятием (фирмой) продукция;


-баланс денежных расходов и поступлений, т.е. определение суммарных доходов и расходов, связанных с реализацией конкретного вида продукции на базе «ноу-хау» (коммерческой тайны), уточнение необходимости привлечения заемных средств, проверки синхронности поступления и расходования денежных средств. Таким образом, данный документ позволяет проверить будущую ликвидность предприятия (фирмы) и рассчитать маржу безопасности;

-сводный баланс активов и пассивов (финансовая ведомость), который позволяет оценить, какие суммы намечается вложить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприятие (фирма) собирается финансировать создание или приобретение этих активов. Таким образом, данный баланс является как бы индикатором финансового положения предприятия (фирмы), его платежеспособности.

По отдельным показателям финансового состояния предприятия (фирмы) в мировой практике определились нормативы оптимальных величин экономической безопасности. Например, соотношение собственных и заемных средств должно быть в пропорции 1:1, ликвидность—на уровне 1 и выше, коэффициент покрытия краткосрочных обязательств оборотными средствами—2, обеспеченность недвижимостью—приближающаяся к 1, а чистая рентабельность капитала—выше процента за банковский кредит. Одним из показателей платежеспособности служит показатель отношения оборотных средств к краткосрочной задолженности.



На практике это соотношение должно составлять 2:1, что означает, что краткосрочные обязательства дважды перекрываются активами. Другим показателем платежеспособности предприятия (фирмы) является отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу фирмы. В норме это соотношение должно составлять 0,65 и меньше. Недвижимость обеспечивает финансовую устойчивость предприятия (фирмы) и свидетельствует об удельном весе стоимости основных фондов, финансовых ресурсов и имущественных прав в совокупных активах предприятия (фирмы). Оптимальный показатель—0,5. Обеспеченность недвижимостью достигается при равенстве показателя недвижимости и собственного капитала. Нормативное значение—1. Увеличение величины показателя говорит об устойчивости и платежеспособности предприятия (фирмы).



**Рассмотрим методику анализа финансовой деятельности предприятия (фирмы) за отчетный период с помощью относительных финансовых коэффициентов.**

**Эти коэффициенты можно разбить на три группы.**

**В первую группу входят коэффициенты ликвидности оборотных средств К1 и К2:**

$$K1 = (\text{Оборотные активы}) / (\text{Оборотные пассивы})$$

$$K2 = (\text{Оборотные активы} - \text{Товарные запасы}) / (\text{Оборотные пассивы})$$

Если коэффициент К1 характеризует ликвидность оборотных средств, то коэффициент К2 – быстроту ликвидности оборотных средств.

В мировой практике для успешно работающих предприятий промышленности рекомендуются:  $K1 > 1,8$  и  $K2 > 1,0$ . Эти коэффициенты ограничивают затоваривание предприятия (фирмы) готовой продукцией.



**Во вторую группу коэффициента входят коэффициент К3, характеризующий оборот товарных запасов, и К4, характеризующий эффективность использования абсолютных активов.**

Они оцениваются по следующим формулам:

$$K3 = \frac{\text{Суммарные затраты на покупку и реализацию товаров}}{\text{Стоимость запасов товаров}}$$

$$K4 = \frac{\text{Доход от продажи товаров}}{\text{Абсолютные активы}}$$

В мировой практике для успешно работающих торговых предприятий рекомендуются:  $K3 > 2,8$  и  $K4 > 1,6$ .

**К третьей группе показателей относятся коэффициенты рентабельности К5 и К6:**

$K5 = [(Прибыль\ до\ вычета\ налогов) / (Доход\ от\ продажи\ товаров)] \times 100\%$

$K6 = [(Прибыль\ до\ вычета\ налогов) / (Абсолютные\ активы)] \times 100\%$

В мировой практике для успешно работающих предприятий рекомендуются:  $K5 > 8,2\%$  и  $K6 > 14,7\%$

**Для малых предприятий и фирм (активы от  
1 до 10 млн. долл.) рекомендуются  
следующие значения этих коэффициентов:**

$$K1 > 1,8, K2 > 0,9, K3 > 3,2, K4 > 1,7;$$
$$K5 > 6,7\%; K6 > 15\%.$$

**При анализе финансовой деятельности предприятия (фирмы) с помощью этих коэффициентов можно использовать следующие рекомендации:**

1. Если значения всех коэффициентов выше приведенных цифр, то можно сделать вывод, что предприятие (фирма) работает эффективно.

2. Если значение какого-либо из коэффициентов несколько ниже рекомендованного уровня, то он должен быть под постоянным контролем со стороны руководства предприятия (фирмы).

3. Если значения коэффициентов  $K_3$  и  $K_4$  ниже рекомендованных уровней, то руководству предприятия (фирмы) следует проанализировать продуктивность всех статей актива, эффективность маркетинговых мероприятий.

В случае, если большинство коэффициентов будет существенно ниже рекомендованных уровней, необходимо серьезно заняться анализом всей финансовой деятельности предприятия (фирмы).

При анализе финансового состояния предприятия (фирмы) представляет также интерес показатель вероятности банкротства  $Z$ , который отражает финансовую устойчивость предприятия (фирмы).

Он оценивается по следующей формуле:

$$Z = (\text{Оборотные активы} / \text{Абсолютные активы}) + 1,4 \times (\text{Нераспределенная прибыль} / \text{Абсолютные активы}) + 0,6 \times (\text{Рыночная стоимость обычных и привилегированных акций} / \text{Абсолютные активы}) + 3,3 \times (\text{Доход от основной деятельности} / \text{Абсолютные активы}) + 1,0 \times (\text{Доход от продаж} / \text{Абсолютные активы})$$

**В зависимости от величины показателя Z определяется вероятность банкротства фирмы:**

- до 1,8—очень высокая;
- 1,81—2,7—высокая;
- 2,71—3,0—возможная;
- более 3,0—очень низкая.

Если получено низкое значение  $Z$ , то это следует понимать как сигнал опасности, показывающий необходимость более глубокого анализа причин, вызвавших снижение этого показателя экономической безопасности предприятия (фирмы).

В отечественной практике для оценки устойчивой работы предприятия (фирмы) проводится анализ самоокупаемости производства (определение «точки безубыточности»). Для этого необходимо определить по каждому товару, какие издержки являются постоянными (не зависят от объема производства), а какие – переменными (пропорциональны объему производства). После этого, используя простую формулу, можно подсчитать минимальный объем данного товара, обеспечивающий безубыточность производства

## Формула расчета точки безубыточности в денежном выражении:

$$\underline{T_{бд} = B * Z_{пост} / (B - Z_{пер})}$$

## Формула расчета точки безубыточности в натуральном выражении (в штуках продукции или товара):

$$\underline{T_{бн} = Z_{пост} / (Ц - Z_{Спер})}$$

где:

В—выручка от продаж;

Рн—объем реализации в натуральном выражении;

Z<sub>пер</sub>—переменные затраты;

Z<sub>пост</sub>—постоянные затраты;

Ц—цена за шт.;

Z<sub>Спер</sub>—средние переменные затраты (на единицу продукции);

T<sub>бд</sub>—точка безубыточности в денежном выражении;

T<sub>бн</sub>—точка безубыточности в натуральном выражении.



Если спрос на данный товар меньше, чем объем товара, обеспечивающий безубыточность, то его производство не будет самоокупаемым, т.е. вне поля экономической безопасности. Зарубежные специалисты аналогом этому показателю считают «маржу безопасности» (по методике анализа «breakeven").

По принятому определению, «... это разница (абсолютная или в процентах) между фактическим (расчетным) и минимальным объемом реализации (производства) продукции, ниже которого производство будет невыгодным (убыточным) вследствие высокой доли фиксированных расходов».

Экономический смысл «маржи безопасности» заключается в определении того прогнозируемого объема выпуска (продаж), начиная с которого предприятие (фирма) перемещается в зону экономической безопасности своей деятельности.

Важными для принятия решений, особенно по ценам, являются принципиальные различия подходов в отношении систем счета издержек. Если производится калькуляция издержек в полном объеме, то пытаются охватить все возникающие в связи с общим производством издержки и распределить их по выпущенным изделиям, в крайнем случае путем оценки и разбивки.

При калькуляции издержек в частичном объеме признают только издержки, обусловленные непосредственно выпускаемым изделием и непосредственно относимые к данному изделию, т.е. без постоянных и общих (накладных) издержек, рассматривая их как «издержки производственной готовности», которые хотя и обусловлены намерением предприятия (фирмы) выпускать продукцию, но не вызваны изготовлением отдельного товара. Так производитель может определить свой нижний предел цен—самую низкую приемлемую цену. С этим нижним пределом цены покрываются переменные издержки или предельные издержки, т.е. издержки, обусловленные непосредственно производством изделия.

Любая достигнутая цена выше этого нижнего предела вносит свой вклад в покрытие постоянных издержек (она дает так называемую «долю покрытия»).

В зависимости от гибкости спроса вполне может оказаться целесообразным стремиться к увеличению объема реализации путем снижения цены ниже рассчитанного полного объема издержек, так, чтобы постоянные издержки распределялись на большее количество штук и таким образом достигалось бы покрытие полного объема издержек. Даже если это не получается, то цена, не покрывающая полного объема издержек, но превышающая переменные издержки, останется единственно рациональной альтернативой.

Возникающие постоянные издержки производитель в короткий срок все равно не может изменить. Поэтому предприятие (фирма) может стремиться только к тому, чтобы как можно большую часть издержек покрыть за счет продолжительной стабильной продажи изделия.

Таким образом, его стратегия будет заключаться в том, чтобы вернуть как минимум переменные издержки (нижний предел цены), но запрашивать при этом максимально достижимую в условиях конкуренции цену. Здесь частичная калькуляция издержек служит как вспомогательный инструмент для принятия решений. Частичная калькуляция позволяет сделать выводы не о прибыльности отдельного носителя издержек, а только о прибыли в целом за определенный период. Она не дает также исходных сведений при внедрении на рынке новых изделий или при калькуляции цен в рамках штучного производства, поскольку она указывает только нижний предел цены, но не содержит информации об установлении цен в общем.

В принципе предпосылкой является наличие рыночных цен, на которые частичная калькуляция ориентируется в том смысле, что по ним подсчитывают доли покрытия (как разницу между чистой выручкой и переменными издержками).

Поэтому при калькуляции исходят не из отдельных издержек благодаря подсчитанной себе-стоимости, а из рыночных цен и достигнутой или достижимой выручки, с тем, чтобы затем после учета издержек рассчитать сумму покрытия и результат предприятия (фирмы) в виде чистого дохода. Важным показателем для принятия решений на предприятии (фирме) является так называемый «коэффициент покрытия».

**Он рассчитывается по формуле:**

$$\underline{Kn = A2/P5,}$$

**где:**

A2 –оборотные активы;

P5 –краткосрочные обязательства.

Чем выше коэффициент покрытия, тем больший вклад вносит изделие в покрытие постоянных издержек. Если предприятие (фирма) располагает свободой в принятии решения, то ему следует форсировать изделия с наибольшим коэффициентом покрытия в отношении производства и сбыта.

В реальной практике предприятий (фирм) чаще всего существуют общие издержки, которые следует относить не к отдельному изделию, а к определенной группе изделий или подразделению предприятия (фирмы). Точности счета издержек способствует то, что такие издержки относят к причинившему их подразделению, а не просто рассматривают как общие расходы.

Подводя итог по главе, необходимо отметить, что анализ экономической безопасности предприятия тесно переплетается с его финансовой состоятельностью, положением на рынке. Также экономическая безопасность зависит от множества факторов, как внутренних, так и внешних. Поэтому при анализе экономической безопасности предприятия, а также разработке мер по ее повышению, необходимо учитывать множество моментов.