

задание

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	8
1.1 Экономическая сущность и показатели финансовой устойчивости.....	8
1.2 Классификация методик оценки финансового состояния организации... 19	
1.3 Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации.....	26
2 ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА FJ АО ИЭМЗ «КУПОЛ»	30
2.1 Краткая характеристика оборонно-промышленного комплекса России	30
2.2 Местоположение, правовой статус и виды деятельности АО ИЭМЗ «Купол».....	40
2.3 Организационная структура и структура управления финансами АО «ИЭМЗ «Купол»	42
2.4 Основные экономические показатели АО «ИЭМЗ «Купол».....	51
3 ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ АО ИЭМЗ «КУПОЛ» И ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ.....	59
3.1 Оценка имущества организации и источников его финансирования	59
3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности АО ИЭМЗ Купол	68
3.3 Оценка финансовой устойчивости	72
3.4 Оценка вероятности банкротства и оценка степени риска	82
3.5 Пути повышения финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол»	85
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	105
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	115
ПРИЛОЖЕНИЯ	121

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Проблема обеспечения финансовой устойчивости является одной из наиболее актуальных для большинства российских предприятий. Понимая под финансовой устойчивостью способность организации стабильно функционировать, получая достаточную для воспроизводства и развития прибыль, своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства по платежам, в практической деятельности предприятия сталкиваются с трудностями в определении механизма, обеспечивавшего бы наряду с удержанием финансового равновесия достижение поставленных целей.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рынка, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Анализ финансовой устойчивости рассматривается как оценка стабильности функционирования предприятия, как в настоящее время, так и в перспективе. Финансовая устойчивость предприятия отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому

финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является изучение понятия финансовой устойчивости, рассмотрение методики ее оценки и выработка рекомендаций по улучшению финансового состояния организации. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучение различных методик оценки финансовой устойчивости организаций и необходимость проведения оценки ;
- определение основных факторов влияющих на общую финансовую устойчивость организации;
- изучение состояние оборонно-промышленного комплекса России;
- проанализировать основные показатели финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол»;
- оценить показатели ликвидности и платежеспособности АО ИЭМЗ «Купол»;
- проанализировать показатели рентабельности организации АО ИЭМЗ «Купол»;
- оценить показатели деловой активности и рентабельности АО ИЭМЗ «Купол»;
- обоснование приоритетных организационно-экономических мероприятий по улучшению состояния финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол».

Предмет и объект исследования. Предметом исследования являются теоретические и практические проблемы обеспечения финансовой устойчивости организации. Объектом практической реализации исследований явились организации, входящие в состав оборонно-промышленного комплекса

России. Более углубленные научно-методические исследования были проведены в АО ИЭМЗ «Купол» Удмуртской Республики.

Изученность проблемы. Различные аспекты исследования этих проблем нашли отражение в теоретико-методологических положениях, которым посвятили труды отечественные ученые Р.А. Алборов, Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Н.А., Стояновой Е.С., Артеменко В.Г., Белендира М.В и другие.

Теоретической и методологической основой исследования послужили положения экономической теории, фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых по финансам, финансовому менеджменту, анализу, законодательные и нормативные акты, регулирующие организацию финансово-хозяйственной деятельности. В процессе исследования были применены следующие методы исследования: наблюдение, приемы обобщения и систематизации изучаемого материала, анализ.

Признаки научной новизны результатов исследования состоят в исследовании вопросов оценки финансовой устойчивости организации и повышения ее эффективности в организации. В процессе исследования получены следующие результаты:

- изучены основные проблемы влияющие на состояние оборонно-промышленного комплекса России;
- определено экономическое содержание финансовой устойчивости организации и необходимость ее своевременной оценке;
- изучены различные методики оценки финансовой устойчивости;
- проведена оценка финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол»;
- определены приоритетные организационно-экономические мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации.

Практическая значимость работы состоит в применении предложенных мероприятий по улучшению финансовой устойчивости в АО ИЭМЗ «Купол» г. Ижевск Удмуртской Республики.

Апробация и реализация результатов исследования. Основные положения работы были доложены и одобрены на научно-практических и методических конференциях ФГБОУ ВО Ижевской ГСХА – 2015-2016гг.

Структура и объем работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений (1). Основное содержание работы изложено на 115 стр. машинописного текста, включает 30 таблиц и 4 схемы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность и показатели финансовой устойчивости

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности и определяется кредитоспособность предприятия. Перед финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Согласно другому определению финансовая устойчивость характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом финансового состояния предприятия[29].

По мнению А.Д. Шеремета финансовая устойчивость выступает одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия [66]. Особенно яркое отражение эта мысль нашла в предложенной ими классификации финансового состояния предприятия по степени его финансовой устойчивости. Они выделили четыре типа финансового состояния, в которых может находиться предприятие: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние. Следует обратить внимание на то, что для оценки финансовой устойчивости предприятия ими рекомендована

определенная, только ей присущая система показателей, в которую не входят показатели платежеспособности, ликвидности, рациональности размещения и использования имущества.

Савицкая же Г.В. высказывает несколько иную позицию по раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и взаимосвязи между ними. С одной стороны, давая характеристику понятиям финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия, она справедливо пишет, что финансовое состояние предприятия - экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Далее, ею отмечается, что в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие изменяется финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность. Затем Г.В. Савицкая отмечает, что финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Наряду с этим, подчеркивает, что финансовое состояние предприятия, его устойчивость, стабильность зависят от результатов его производственной и коммерческой деятельности[53].

По мнению В.Г. Артеменко, внешним проявлением финансовой устойчивости, является платежеспособность. Финансовая устойчивость предприятия есть нечто иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров[14].

По мнению Лысенко Д.В. финансовая устойчивость в международной практике означает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами.

Превышение ликвидных активов над обязательствами данного вида означает финансовую устойчивость. Таким образом, главный признак устойчивости – это наличие чистых ликвидных активов определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени[41].

Ликвидные активы – это такие активы, которые можно быстро превратить в денежные средства. Прежде всего это денежные средства, включая краткосрочные ценные бумаги, и задолженность дебиторов.

Краткосрочные обязательства – задолженность предприятия, которая должна быть погашена в течение года. Прежде всего, это задолженность кредиторам, краткосрочные кредиты и займы, полученные авансы.

Оценка платежеспособности дается на конкретную дату. Однако следует учитывать ее субъективный характер и то, что она может быть выполнена с различной степенью точности.

Низкая платежеспособность бывает как случайной, временной, так и длительной, хронической. Причинами этого могут быть:

- Недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- Невыполнение плана реализации продукции;
- Несвоевременное поступление платежей от контрактов;
- Излишки товаров на ответственном хранении.

Внешней формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным. Кредитоспособным является предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно возратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов, за счет собственных ресурсов.

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов, таких как: положение предприятия на рынке товаров;

производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции, его потенциал в деловом сотрудничестве, наличие неплатежеспособных дебиторов.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее его эффективное использование[38].

Финансовая устойчивость наиболее полно может быть раскрыта на основе изучения соотношения между статьями актива и пассива баланса.

Для проведения анализа активы и пассивы баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (активы);
- по степени срочности оплаты (пассивы).

A_1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения. Это суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

Денежные средства готовы к платежу и расчетам в любой момент, поэтому имеют абсолютную ликвидность. Ценные бумаги и другие краткосрочные финансовые вложения могут быть реализованы на фондовой бирже или другим субъектам, в связи с чем также относятся к наиболее ликвидным активам.

A_2 - быстрореализуемые активы. Это активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно

включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

Ликвидность средств, вложенных в дебиторскую задолженность, зависит от скорости платежного документооборота в банках, своевременности оформления банковских документов, сроков предоставления коммерческого кредита покупателям, их платежеспособности, форм расчетов.

A_3 - медленно реализуемые активы. Это наименее ликвидные активы - товаро - материальные запасы (ТМЗ), дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Расходы будущих периодов в данную группу не входят.

Ликвидность этой группы зависит от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности и др.

A_4 - труднореализуемые активы. Это активы, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода; к ним относятся внеоборотные активы организации (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые инвестиции) [33].

Основные средства и другие внеоборотные активы, приобретаемые для организации производственно-коммерческого процесса, отличаются длительным периодом использования и подлежат реализации в случае ликвидации организации при конкурсном производстве.

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться, они относятся к текущим активам организации. Текущие активы более ликвидные, чем остальное имущество организации

Группировка обязательств происходит по степени срочности их возврата:

P_1 - наиболее срочные обязательства — погашение которых возможно в сроки до трех месяцев. Это кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства.

P_2 - краткосрочные обязательства - погашение которых предполагается в сроки от трех месяцев до года. Это краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

P_3 - долгосрочные обязательства. Это долгосрочные кредиты и заемные средства.

P_4 - постоянные обязательства. Статьи V раздела баланса «Капитал» Сюда входят уставный, добавочный, резервный капиталы, нераспределенная прибыль (убыток), доходы будущих периодов. Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статье «Расходы будущих периодов».

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$A_1 \geq P_1$ (наиболее ликвидные активы равны или перекрывают наиболее срочные обязательства);

$A_2 \geq P_2$ (быстрореализуемые активы равны или перекрывают краткосрочные обязательства);

$A_3 \geq P_3$ (медленно реализуемые активы равны или перекрывают долгосрочные обязательства);

$A_4 \geq P_4$ (постоянные обязательства равны или перекрывают труднореализуемые активы)

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств, четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у организации собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить показатели текущей ликвидности, которые свидетельствуют о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации[37].

Степень финансовой устойчивости предприятия определяет и оказывает существенное влияние на финансовую политику субъекта, помогает кредиторам и внешним заинтересованным лицам принимать решения о предоставлении данному предприятию кредитов, займов; об инвестировании.

Другими словами, финансовая устойчивость предприятия является лицом фирмы для инвесторов, кредиторов и одновременно иммунитетом для самого предприятия, позволяющим выжить в современной экономической среде.

Анализируя существующие взгляды на финансовую устойчивость предприятия и ее показатели, можно выделить два подхода к ее определению. Согласно подходу, сложившемуся в отечественной экономике, основными критериями финансовой устойчивости являются платежеспособность предприятия и его обеспеченность собственными оборотными средствами. Второй подход развивался в западной экономической практике, где основным критерием финансовой устойчивости предприятия считалась его независимость от кредиторов. В современной экономической литературе встречаются определения, отражающие позиции, как первого, так и второго подходов. Поэтому рассмотрим подробнее каждый из них.

Платежеспособность определяют по данным бухгалтерского баланса на основе диагностики ликвидности оборотных средств. Ликвидность рассматривают, с одной стороны, как время, необходимое для продажи активов, с другой – как сумму, вырученную от их продажи. В общем случае платежеспособность оценивают как отношение ликвидных оборотных активов предприятия к его краткосрочным долговым обязательствам. Оценка

ликвидности предприятия предполагает сопоставление активов с погашением обязательств, для чего рассчитывают коэффициенты ликвидности:

- Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка.л.) определяют как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным долговым обязательствам (он показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время).
- Коэффициент быстрой ликвидности (Кб.л.) определяют как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к краткосрочным долговым обязательствам.
- Коэффициент текущей ликвидности (Кт.л.) рассчитывают как отношение всех текущих активов (в том числе запасов) к краткосрочным долговым обязательствам [17].

Исходя из обеспеченности запасов источниками формирования различают четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость – крайне редкое для предприятий положение, которое предполагает покрытие запасов собственными средствами и кредитами банка под товарно-материальные ценности.

2. Нормальная устойчивость гарантирует платежеспособность и предполагает равенство запасов с величиной собственных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности.

3. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности, при которой сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств. Финансовая неустойчивость считается нормальной, если величина источников, ослабляющих финансовую напряженность в виде краткосрочных кредитов и других заемных средств, не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции.

4. Кризисное финансовое состояние – это состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства и когда денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд [44].

Иного подхода к рассмотрению финансовой устойчивости предприятия придерживались зарубежные исследователи и их последователи в нашей стране. В мировой учетно-аналитической практике для оценки финансовой устойчивости применяются различные системы показателей:

- удельный вес заемных средств в активах;
- удельный вес акционерного капитала в активах;
- финансовая структура капитала компании;
- доля долгосрочной задолженности в капитале;
- удельный вес заемных средств в капитале [62].

Однако данная точка зрения тоже носит односторонний характер, так как она не учитывает финансовое положение предприятия и его перспективы развития. Современная хозяйственная практика российских предприятий показала, что, даже не имея заемных средств в структуре активов, т.е. обладая вполне приемлемыми показателями финансовой устойчивости, можно находиться в тяжелом финансовом положении.

Взгляды зарубежных авторов оказали большое влияние на формирование точки зрения российских ученых на финансовую устойчивость предприятия. В частности подобных взглядов придерживаются такие исследователи, как В.В. Ковалев, В.Ф. Палий др. Соответственно, и система показателей финансовой устойчивости, которую предлагают эти авторы, также характеризуется критерием соотношения собственных и заемных средств. Основными показателями при данном подходе являются следующие:

- Коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии или финансовой независимости) – характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность;

- коэффициент финансовой зависимости – характеризует долю заемного капитала в источниках формирования имущества предприятия;
- коэффициент маневренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована, отражает степень мобильности (гибкости) использования собственного капитала;
- коэффициент структуры долгосрочных вложений – показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами;
- удельный вес собственных заемных средств в стоимости имущества;
- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств – характеризует структуру капитала;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств – дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия [44] .

Качество управления предприятием раскрывают показатели так называемой деловой активности. Анализ деловой активности предусматривает изучение динамики оценочных показателей: объема продаж и прибыли, непосредственно зависящих от скорости оборота средств, их оборачиваемости.

Значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

- для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения – своевременная и полная уплата всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит использование доходной части бюджета, а также возможность в полной мере реализовать свои функции и выполнить обязательства, что в конечном счете может привести к разным негативным последствиям на государственном и региональном уровнях;

– для внебюджетных фондов, образующихся под эгидой государства, – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств влечет нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т.д.;

– для работников организации и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увеличению фондов потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия;

– для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами;

– для обслуживающих коммерческих банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение его условий, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков;

– для собственников – доходность, величина прибыли, направляемой на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия значение финансовой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем;

– для инвесторов (в том числе и потенциальных) – выгодность и степень риска вложений в предприятие. Чем оно устойчивее в финансовом

отношении, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него [13].

Анализ российской практики хозяйствования показывает, что неустойчивое финансовое положение наблюдается как у предприятий, переживающих спад производства и имеющих признаки неплатежеспособности, так и у предприятий, которые, наоборот, отличаются высоким ростом и оборачиваемостью капитала, но имеют высокий уровень условно-постоянных затрат и постепенно теряют прибыль [36].

Рассмотрев сущность и значение финансовой устойчивости в деятельности предприятия, перейдем к изучению основных подходов финансовой устойчивости предприятия.

1.2 Классификация методик оценки финансового состояния организации

В настоящее время разработано и используется множество методик оценки финансового состояния предприятия, таких как методика Алборова Р.А., Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Н.А., Стояновой Е.С., Артеменко В.Г., Белендира М.В. и другие. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа.

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деятельности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или отдельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

По мнению некоторых исследователей допустимо объединение различных статей бухгалтерского баланса, чтобы отразить главные существенные черты финансового состояния. Сравнительные балансы отражают сущность финансового состояния, так как в нем связаны воедино и систематизированы расчеты и прикидки, которые обычно осуществляет любой аналитик при первоначальном ознакомлении с балансом.

Большинство авторов, такие как Ефимова О.В. , Ковалев В.В и другие предполагают следующие направления анализа финансового состояния:

- чтение бухгалтерского баланса;
- оценка динамики состава и структуры актива и пассива баланса;
- анализ финансовых коэффициентов;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ деловой активности[28,32].

Основными методами анализа финансового состояния, которые выделяет А.Д. Шеремет, являются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный. В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период. Цель вертикального анализа - вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса, т.е. выяснение структуры активов и пассивов на определенную дату. Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей. Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе отчетности или бухгалтерского учета. При анализе финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базисными величинами, а также изучается их динамика за отчетный период и за ряд смежных отчетных периодов[66].

Согласно методике анализа А.Д. Шеремета финансовое положение предприятий характеризуется размещением его средств и состоянием источников их формирования.

Основными показателями для оценки финансового состояния являются:

- уровень обеспеченности собственными оборотными средствами;
- степень соответствия фактических запасов активов нормативным и

величине, предназначенной для их формирования;

- величина иммобилизации оборотных средств;
- оборачиваемость оборотных средств и платежеспособность.

По мнению автора данной методики, важнейшим этапом анализа финансового состояния является определение наличия собственных и приравненных к ним средств, выявление факторов, повлиявших на их изменение в изучаемом периоде. Далее проводится анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами [66].

В последние годы многие авторы стараются применить зарубежные методики анализа финансового состояния при оценке работы отечественных предприятий. Это приводит к необъективной оценке и противоречивым выводам. Затруднения связаны в различии методических подходов в ведении бухгалтерского учета, например: различие зарубежных и отечественного плана счетов бухгалтерского учета, а также правил составления публичной финансовой отчетности. Эти различия приводят к невозможности использования зарубежных методик анализа до тех пор, пока российское законодательство не согласует методическую базу бухгалтерского учета и формы финансовой отчетности с принятыми в качестве бухгалтерских стандартов за рубежом или процедуру конвертирования российского стандарта финансовой отчетности в зарубежные стандарты[30].

Анализ финансового состояния может быть выполнен с различной степенью детализации в зависимости от целей анализа, имеющейся информации, технического и кадрового обеспечения. А.И. Ковалев указывает, что наиболее целесообразным является выделение предварительного анализа (экспресс-анализа) и углубленного (внутреннего) анализа финансового состояния. В его работах предложены три этапа экспресс-анализа:

1. визуальная проверка показателей бухгалтерского отчета по формальным и качественным признакам
2. знакомятся с пояснительной запиской к отчету, оценивают условия, в

которых функционировало предприятие в отчетном периоде. Строится сравнительный аналитический баланс путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах. Устанавливают характер изменений, произошедших в анализируемом периоде в составе средств и их источниках.

3. основной в экспресс-анализе. Здесь проводится расчет и оценка динамики аналитических коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия. Его цель - обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта[44].

В общем виде методика экспресс-анализа отчетности предусматривает оценку состава ресурсов, их структуры, финансовых результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл экспресс-анализа - отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики. Однако автором не предлагается прогнозирование финансовых показателей на перспективу, нет рейтинговой оценки.

А.И. Ковалев предлагает методику углубленного анализа с целью диагностики банкротства, основанную на коэффициентах ликвидности (платежеспособности) и финансовой устойчивости, которые представлены как взаимодополняющие группы показателей. Предложена методика анализа деловой активности, где рассмотрены показатели эффективности (отдачи) ресурсов, показатели оборачиваемости, рентабельности и оценки рыночной активности. Завершается анализ прогнозированием вероятности банкротства на основе модели Э. Альтмана[34].

В.В. Бочаров так же как и А.И. Ковалев в составе аналитических процедур выделяет экспресс-анализ. Весь анализ финансового состояния организации этот автор предлагает проводить в два этапа:

1) экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности;

2) углубленный финансовый анализ [21].

Цель экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности состоит в получении оперативной, наглядной и достоверной информации о финансовом благополучии предприятия.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа:

- предварительный этап;
- предварительный обзор бухгалтерской отчетности;
- экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа - принятие решения о целесообразности анализа финансовой отчетности и ее готовности к чтению. Первая задача решается с помощью аудиторского заключения. При наличии стандартного заключения внешний аналитик может положиться на мнение аудитора и не совершать дополнительных аналитических процедур с целью определения финансового состояния фирмы.

Цель второго этапа - ознакомление с годовым отчетом и пояснительной запиской к нему. Это необходимо, чтобы оценить условия работы предприятия в отчетном периоде и установить основные тенденции показателей его деятельности (рентабельность, оборачиваемость активов, ликвидность баланса и др.).

Третий этап - ключевой в экспресс-анализе. Его цель - обобщенная характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В общем виде на данном этапе осуществляется изучение источников средств предприятия, их размещения и эффективности использования. Экспресс-анализ завершается выводом о целесообразности дальнейшего углубленного (детального) анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Цель углубленного анализа - детальная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, оценка его текущих финансовых результатов и прогноз на будущий период. Он дополняет и расширяет процедуры экспресс-анализа. Степень детализации зависит от квалификации и

желания аналитика.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия по методике В.В. Бочарова выглядит следующим образом (как один из возможных вариантов).

1. Предварительный обзор финансово-экономического положения предприятия (характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности и выявление неблагоприятных статей отчетности).

2. Оценка и анализ экономического потенциала (оценка имущественного положения и оценка финансового положения)

3. Оценка и анализ результативности деятельности предприятия [34].

В процессе углубленного анализа в дополнение к приведенной системе показателей могут быть использованы и другие параметры, характеризующие финансовое состояние предприятия (структура и динамика внеоборотных и оборотных активов, собственного и заемного капитала, их рентабельность и оборачиваемость, кредитоспособность заемщика, инвестиционная привлекательность акционерного общества - эмитента ценных бумаг и др.).

Анализ, как считают, необходимо начать с «чтения баланса», под которым понимают предварительное общее ознакомление с итогами работы предприятия и его финансовым состоянием непосредственно по бухгалтерскому балансу. На этом этапе анализа необходимо провести горизонтальный, а затем и вертикальный анализ баланса [49].

Следующим этапом является оценка платежеспособности организации. Ее следует проводить с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Рассчитывают коэффициенты абсолютной, текущей ликвидности и коэффициент промежуточного покрытия.

В отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, так включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

Финансовое состояние предприятия в значительной мере обуславливается его производственной деятельностью. Поэтому при анализе финансового состояния предприятия (особенно на предстоящий период) следует дать оценку его производственного потенциала.

Данные о структуре источников хозяйственных средств используются прежде всего для оценки финансовой устойчивости предприятия и его ликвидности и по платёжеспособности. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется коэффициентами: собственности, заёмных средств, соотношения заёмных и собственных средств, мобильности собственных средств, соотношения внеоборотных средств суммой собственных средств и долгосрочных пассивов.

Следующим этапом анализа финансового состояния организации по методике Любушина является оценка деловой активности. Качественными критериями оценки деловой активности являются: широта рынков сбыта продукции, репутация предприятия и т. п. Количественная оценка даётся по двум направлениям:

- степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

К обобщающим показателям относятся показатель «ресурсоотдачи» и коэффициент «устойчивости экономического роста».

К основным показателям оценки рентабельности относятся рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала. При расчёте можно использовать либо балансовую прибыль, либо чистую.

Анализ финансового состояния предприятия заканчивают комплексной его оценкой. При анализе финансового состояния своего предприятия после комплексной оценки разрабатывают мероприятия по улучшению финансового

состояния, обращая особое внимание на разработку финансовой стратегии предприятия на перспективу и в ближайшие периоды[49].

Таким образом, можно сделать вывод, что существует достаточно большое количество методик различных авторов для анализа финансовой устойчивости предприятия.

1.3 Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации

Проблема обеспечения финансовой устойчивости является одной из наиболее актуальных для большинства российских организаций. Понимая под финансовой устойчивостью способность организации стабильно функционировать, получая достаточную для воспроизводства и развития прибыль, своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства по платежам, в практической деятельности организации сталкиваются с трудностями в определении механизма, обеспечивавшего бы наряду с удержанием финансового равновесия достижение поставленных целей.

В условиях рыночной экономики перед организациями стоит задача самостоятельного планирования, контроля, оценки анализа своей деятельности. Одними из важнейших характеристик финансово-экономической деятельности организации является платежеспособность и финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет преимущества перед другими организациями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Кроме того, такое предприятие не вступает в конфликт с государством и обществом по перечислению налогов и неналоговых платежей, по выплате заработной платы, дивидендов, возврату кредитов и процентов по ним.

Формирование финансовой устойчивости организации представляет важнейшую проблему рационального сочетания собственной и заемной составляющей в имуществе. Одной из основных проблем является

преобладание заимствования над мероприятиями по увеличению собственного капитала, в том числе предпочтение приобретению заемных средств в нефинансовой форме (т.е. приобретению материальных ценностей в кредит, без учета реальной возможности их оплаты деньгами)[26].

Причем эта тенденция характерна для большинства организаций практически любой отрасли экономики.

Из первой проблемы вытекает вторая, которая заключается в наличии длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам. Ухудшилось соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью.

Просроченная кредиторская задолженность в целом по промышленности составляет половину задолженности этого типа.

Такой высокий рост просроченной задолженности в экономическом плане означает столь же быстрое и значительное сокращение финансовых источников восстановления промышленности, ее отраслевой структуры, нормального воспроизводства.

Основной причиной отрицательной динамики показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а также устойчивой тенденции к росту просроченной задолженности в ее общей сумме, является физическое сокращение и разрушение основных производственных фондов, прекращение в большинстве случаев не только их расширенного воспроизводства, но и простого.

В результате – резкое падение объемов производства, которое сопровождается сокращением собственных источников финансирования производства.

Это приводит к отсутствию платежеспособности организации, а также к нарушению связей с поставщиками, инвесторами, кредиторами, так как такое предприятие будет считаться ненадежным партнером.

Еще одной ключевой проблемой, обусловившей снижение текущей финансовой устойчивости предприятий, является дефицит денежных оборотных средств, необходимых для обеспечения текущего производства. Основными причинами, сдерживающими развитие предприятий, стали, с одной стороны, неплатежи покупателей, с другой стороны – большая доля денежной составляющей в расчетах за поставленную продукцию[28].

Отсутствие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках встречается в некоторых организациях. Такая ситуация также негативно сказывается на финансовой устойчивости организации и практически означает его банкротство.

Чрезмерная зависимость организации от внешних кредиторов и инвесторов также говорит о слишком высокой доли заемных средств в капитале организации и негативно сказывается на финансовой устойчивости.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит от общей политической стабильности. Значение этого фактора особенно велико для предпринимательской деятельности в России. Отношение государства к предпринимательской деятельности, принципы государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер), отношения собственности, принципы земельной реформы, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия[37].

Наконец, одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в России, является на сегодняшний день инфляция.

Перечисленные проблемы в той или иной мере характерны для большинства российских организаций. Наблюдается эта тенденция последние пятнадцать лет и связана с тем, что все отрасли народного хозяйства нашей страны в результате перестройки впали в затяжной кризис, выход из которого наметился лишь в последние годы.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА FJ АО ИЭМЗ «КУПОЛ»

2.1 Краткая характеристика оборонно-промышленного комплекса России

АО «ИЭМЗ «Купол» является неотъемлемой частью оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России и все проблемы которые существует в ОПК непосредственным образом влияют на организацию. Общество включено в государственную Программу вооружений до 2020 года. Главной составляющей функционирования Общества является производство спецтехники, которое занимает основную долю в общей производственной деятельности и обеспечивает основной доход Обществу.

ОПК является одним из наиболее мощных концентраторов передовых научных и технологических идей и разработок. Вместе с тем, несмотря на его значимость для научно-производственного и технологического потенциала экономики, его развитие не может рассматриваться как некая самостоятельная задача, а должно вписываться в общую стратегию и логику экономического развития страны и структурных изменений.

Вот уже более десяти лет цели, принципы, приоритетные направления , основные задачи и этапы развития оборонной промышленности определяют Основы политики РФ в области развития ОПК, утвержденная Президентом РФ. Согласно действующей редакции Основ, в текущем году завершен очередной этап в развитии отечественного ОПК. Проведена оптимизация состава и структуры ОПК как точки зрения крупных интегрированных структур, так и непосредственно общего количества организаций, включенных в сводный реестр организаций ОПК. На рисунке 1 приложения 1 приведен структурный состав организаций ОПК РФ.

В рамках программ развития ОПК на проведение модернизации и технического перевооружения оборонным организации были выделены по-настоящему значительные ресурсы — сотни миллиардов рублей, причем не

только на переоснащение действующих производств, но и на создание новых. В частности, в 2015 году состоялось знаменательное событие для российской оборонки — Концерном ВКО «Алмаз-Антей» было завершено строительство двух полновесных заводов по производству перспективных образцов вооружения нового поколения в Кирове и Нижнем Новгороде.

Сформирована и весьма успешно функционирует система поддержки оборонных организаций с использованием механизмов:- кредитования и лизинга при реализации программ техпервооружения и выполнения заданий государственного оборонного заказа;

- предоставление различного рода субсидий, в том числе по коммерческим кредитам на техническое перевооружение, под экспорт промышленной продукции и на осуществление инвестиционных проектов по производств высокотехнологичной продукции;

- предоставление государственных гарантий под реализуемые проекты;

- повышение капитализации крупных интегрированных структур путем внесения дополнительных бюджетных средств в их уставный капитал и т.п.

Все эти меры в сочетании со значительными финансовыми ресурсами, выделяемыми государством на переоснащение Вооруженных сил РФ, позволили ОПК провести восстановительные процедуры и на данном этапе можно утверждать о возрождении отечественного ОПК.

При этом, несмотря на существенные изменения произошедшие в отечественной промышленности за последние 10-15 лет, она остается еще весьма трудоемкой, а производительной труда сильно отстает от показателей европейских стран. К сожалению, сложившаяся в прошлые годы технологическая замкнутость оборонных предприятий во многом сохранилась и сегодня. На большинстве из них содержится полный набор необходимых технологических переделов, которые не удастся загрузить до безубыточного

уровня работы. С одной стороны, это конечно, парирует риски по технологическому обеспечению текущей производственной программы, но с другой — серьезнейшим образом подрывает экономические показатели и не позволяет гибко реагировать на появление новых передовых процессов и переделов, что, в свою очередь, негативно отражается на поддержании конкурентноспособности как самих предприятий, так и машиностроительного комплекса в целом.

Сегодняшняя структура организации труда в отечественной промышленности, несмотря на свою неэффективность, вполне удовлетворяла ситуации еще лет десять-пятнадцать назад — для страны с низкими доходами. В настоящее же время без системной реорганизации трудового процесса и резкого повышения эффективности управления им за счет введения науко-капиталоемких технологий и стандартов производительности труда, аналогичных тем, что используются в развитых странах, обеспечение серьезного (на уровне прорыва) поступательного движения в развитии отечественного машиностроения представляется весьма проблемным.

В промышленности ведущих зарубежных стран широко используются аутсорсинг, базирующиеся на кластерном принципе построения производственных отношений. Такое построение промышленности позволяет обеспечить мобильность при изменении внешних условий и, что крайне важно на всех стадиях технологического предела, использовать самые передовые технические решения. К сожалению, в российской практике это используется на сегодня крайне слабо, и в этом видится серьезный резерв для повышения эффективности функционирования отечественного машиностроительного сектора.

Видится целесообразным на государственном уровне на основе программно-целевых механизмов сформулировать задачу по построению и реализации модели модернизации высокотехнологических секторов машиностроительной сферы, включая ОПК как неотъемлемой части единого

экономического организма, построенной на целевых задачах и системе гарантий взаимного развития для каждого участника – от малого организации для крупного холдинга, обеспечивающего выпуск финальной продукции. Данная модель должна иметь многоуровневый характер и базироваться на значительном участии независимых многофункциональных малых и средних предприятий с гибкими технологическими функциями, способных организационно и технологически к быстрому освоению новейших технологий и разработок.

Сегодняшняя ситуация и в нашей и в мировой экономике в целом не простая. Россия за последние годы стала частью мировой экономики и наша интегрированность в мировые экономические процессы значительно возросла. Однако именно сейчас перед отечественной промышленностью, помимо проблем, открываются серьезные «окна роста», в том числе и для предприятий ОПК в сфере высокотехнологической продукции гражданского и двойного назначения, и необходимо максимально направлять свои действия на усиление своей конкурентоспособности, особенно там, где можно получить будущие выгоды и преимущества.

Необходимо не останавливаться на достигнутом и не только продолжать на государственном уровне системно поддерживать и инвестиционно, и организационно технологическую модернизацию созданной в предыдущие годы научно-производственной базы ОПК, но и попытаться сформировать, с использованием неплохо себя зарекомендовавших программно-целевых методов, механизмы внедрения эффективных организационно-управленческих технологий и стандартов, направленных на значительное повышение качества управления научно-производственными процессами в ОПК. Оптимальным путем использования таких технологий было бы их внедрение через созданные в ОПК интегрированные структуры и их головные компании.

Понятно, что, как правило, это довольно дорогостоящие процессы, а сейчас, в условиях кризисных проявлений, много говорят об экономии, о том что

надо подождать до лучших времен. Но мы уже подошли к пределу экстенсивного пути развития в ОПК, и без этих высоких организационно-управленческих технологий инновационного уровня мы не добьемся серьезных прорывных результатов, позволяющих осуществить изменение всего технологического и организационного уклада высокотехнологических секторов российской промышленности.

Стоит задача – создавать, в том числе и заново, эффективные организации и научно-производственные структуры, использующие и внедряющие самые передовые технологии как непосредственно технического характера, так и в области организации производства. Новое производство всегда связано с ростом производительности труда, увеличением труда, увеличением добавленной стоимости, следовательно, будет происходить изменение не только условий и факторов производства, но и самого человека, условий его жизни. А от этого выигрывают все и работники организации, и страна в целом [47].

Период деятельности ОАО «ИЭМЗ «Купол» на рынке спецтехники составляет:

- по обеспечению МО РФ средствами ПВО – более 40 лет, Общество является единственным поставщиком в российскую армию изделий «Тор» и «Оса»;
- по экспорту средств ПВО за рубеж – более 30 лет.

Сегмент «средства ПВО» в общем объеме мировых продаж оружия в 2014 году составил (ориентировочно по прогнозам экспертов) – 8,1 % (в 2013 году составлял 7,1 %).

Лидерство по объему продаж в сегменте средств ПВО в 2013-2017гг. – более 97 % от общего прогнозируемого объема продаж средств ПВО, сохраняют за собой зенитные ракетные комплексы (системы) малой, средней и большой дальности.

Положение России на рынке средств ПВО в категории ЗРК представлено

в таблице 2.1.

Таблица 2.1- Положение России на рынке средств ПВО в категории ЗРК

2009-2013гг	США (67,96%)	Россия (16,57%)	Израиль (5,69%)
2014-2017гг	США (63,71%)	Россия (22,58%)	Франция (4,98%)

На мировом рынке вооружений на протяжении многих лет зенитные ракетные комплексы, изготавливаемые ОАО «ИЭМЗ «Купол», пользуются стабильно высоким спросом за свои уникальные технические характеристики, высокое качество, надежность и простоту эксплуатации.

С целью максимального удовлетворения запросов иностранных заказчиков и повышения экспортной привлекательности Общество выпускает зенитные ракетные комплексы как на гусеничном шасси («Тор-М2Э»), так и на специальном колесном шасси для поставок на экспорт («Тор-М2К»).

В настоящее время завершается освоение нового варианта – размещение аппаратуры комплекса «Тор» на шасси заказывающей стороны («Тор-М2КМ»).

Из зарубежных аналогов ЗРК «Тор-М2Э» конкурентами на международном рынке являются французские «Кроталь-NG», итальянские «Спада», швейцарские «Скайгارد», израильские «Спайдер», великобританские «Джернас», британские «Рапира-2000», американские «Чапарел».

Анализируя технические характеристики зарубежных аналогов в категории средств ПВО малой дальности, специалисты сходятся в одном: в настоящее время конкурентов ЗРК серии «Тор» на мировом рынке вооружений не существует. Западные эксперты признают превосходство российских систем над зарубежными аналогами. По их мнению, средства ПВО России достигли такого уровня, который фактически исключает возможность "выживания" авиации противника в случае военного конфликта.

Наибольший удельный вес в общем объеме товарной продукции в 2014 году составляла спецтехника – 98,2 %, темп роста к 2013 году составил 118,8 %.

Продукция специального назначения, производимая ОАО ИЭМЗ Купол это система ближнего боя, которая служит для поражения высокоточного оружия ракеты, управляемые бомбы, вертолетов и самолетов.

Выпускаются в разных модификациях два основных изделия ОСА и Тор. Тор существенно превосходит западные зенитно-ракетные комплексы по тактико-техническим характеристикам. Спецтехника ОАО ИЭМЗ Купол составляет более 90 объема производимой продукции, она реализуется по двум каналам через - Федеральное государственное унитарное предприятие Государственная компания Росвооружение поставки на внешние рынки - Министерство обороны госзаказ. Реализация через ГК Росвооружение на экспорт более рентабельна, чем поставки Министерству Обороны, объем которых в последнее время значительно снизился и осуществляется в основном на условиях зачета долгов федеральному бюджету.

Доля продукции гражданского назначения (включая услуги производственного характера) в общем объеме производства составила 1,8 %, темп роста к 2013 году составил 82,2 %.

Значительных изменений в структуре товарной продукции в 2014 году по сравнению с 2013 годом не произошло.

Уменьшились в общем объеме продукции гражданского назначения доли следующих направлений:

- детали торцевой раскатки – с 16,5 % в 2013 году до 10,5 % в 2014 году;
- жидкотопливные и газовые воздухонагреватели – с 8,4 % в 2013 году до 6,9 % в 2014 году;
- тепловентиляторы и тепловые завесы – с 4,9 % в 2013 году до 1,1 % в 2014 году;
- нефтепромысловое оборудование (в том числе ЗИП) – с 2,8 % в 2013 году до 0,002 % в 2014 году;
- редукторы и каркасы для наземного метро – с 2,1 % в 2013 году до 0,0 % в 2014 году.

При этом значительно увеличились доли следующих направлений: теплообменное оборудование – с 23,6 % в 2013 году до 40,8 % в 2014 году и обогреватели инфракрасные – с 1,6 % в 2013 году до 3,9 % в 2014 году.

Структурные изменения в номенклатуре выпускаемой продукции Общества за период с 2012 года по 2014 год представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2- Структурные изменения в номенклатуре выпускаемой продукции ОАО «ИЭМЗ «Купол»

Наименование	Ед. измер.	2012г.	2013г.	2014г.
Удельный вес в общем объеме	%	100,0	100,0	100,0
Спецпродукции	%	96,5	97,4	98,2
Гражданской продукции	%	3,5	2,6	1,8
Гражданская продукция:	тыс. руб.	254 292	245 349	205 527
Производство изделий из пластмасс	тыс. руб.	4 187	3 695	3 568
Детали торцевой раскатки	тыс. руб.	38 048	40 599	21 558
Излучатели инфракрасные газовые	тыс. руб.	13 447	13 575	8 187
Жидкотопливные и газовые воздухонагреватели	тыс. руб.	9 677	20 491	14 223
Нефтепромысловое оборудование (в том числе ЗИП)	тыс. руб.	17 333	6 877	4
Тепловентиляторы и тепловые завесы	тыс. руб.	19 634	12 089	2 240
Теплообменное оборудование	тыс. руб.	60 008	57 987	83 780
Обогреватели инфракрасные	тыс. руб.	11 086	3 890	7 915
Оборудование для АЭС (УПВК)	тыс. руб.	21 286	45 317	37 207
Каркасы для наземного метро	тыс. руб.	1 678	831	0
Редукторы для наземного метро (в том числе ЗИП)	тыс. руб.	32 231	4 439	0
Аналитические программные комплексы	тыс. руб.	0	183	500

Услуги производственного характера	тыс. руб.	25 677	35 377	26 345
------------------------------------	-----------	--------	--------	--------

Общество на рынке продукции гражданского назначения существует более 15 лет. Выручка от реализации продукции гражданского назначения (включая услуги производственного характера и деятельность филиалов) в 2014 году составила 422 776 тыс. руб. Темп роста по сравнению с 2013 годом – 106 %.

Наиболее сильные позиции по Российской Федерации Общество занимает на рынках оборудования для АЭС, теплотехники (излучатели инфракрасные газовые и обогреватели инфракрасные), теплообменного оборудования и деталей торцевой раскатки.

Доля продукции ОАО «ИЭМЗ «Купол» на российском рынке по направлениям в динамике за период с 2012 года по 2014 год представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3- Доля продукции гражданского назначения на российском рынке

Наименование	Доля, %		
	2012г.	2013г.	2014г.
Оборудование для АЭС (УПК)	20,0	30,0	22,0
Излучатели инфракрасные газовые	3,5	4,0	3,5
Обогреватели инфракрасные	3,0	1,5	3,0
Детали торцевой раскатки	2,8	3,0	1,5
Теплообменное оборудование	1,0	0,7	1,5
Жидкотопливные и газовые воздухонагреватели	2,0	1,5	1,0
Тепловентиляторы и тепловые завесы	4,0	1,0	1,0
Нефтяное промышленное оборудование	0,06	0,2	менее 1,0
Производство изделий из пластмасс	0,01	0,01	менее 1,0

Регионы продаж продукции ОАО «ИЭМЗ «Купол» на российском рынке по федеральным округам и в странах ближнего зарубежья за 2014 год представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4- Регионы продаж продукции ОАО «ИЭМЗ «Купол»

Направление	Центра- льный ФО	Приволж- ский ФО	Ураль- ский ФО	Сибир- ский ФО	Северо- Западн ый ФО	Юж- ный ФО	Казах стан
Оборудование для АЭС (УПВК)	13 %		9 %		78 %		
Тепловентиляторы и тепловые завесы	49 %	6 %	43 %	2 %			
Излучатели инфракрасные газовые	87 %	6 %				7 %	
Инфракрасные обогреватели	18 %	8 %	3 %	18 %	52 %		1%
Детали торцевой раскатки		100 %					
Жидкотопливные и газовые воздухонагреватели	45 %	51 %	3 %			1 %	
Теплообменники	60 %	35 %	1 %	4 %			
Нефтяное промышленное оборудование		100 %					
Емкости под крем		100 %					

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что АО ИЭМЗ «Купол» – предприятие с 55-летней историей. В летописи завода нашли свое отражение многие значимые события политической и экономической жизни России, основные этапы развития радиоэлектронной области последнего пятидесятилетия. Для предприятий оборонной отрасли России последние годы были наполнены напряженным трудом – продолжалось масштабное перевооружение Российской армии на современные типы оружия. Активное участие в этом перевооружении принимал и принимает Ижевский электромеханический завод «Купол» – ведущее предприятие России по производству зенитно-ракетных комплексов малой дальности семейства «Тор»

– основы ПВО дивизионного звена Сухопутных войск. В последние годы завод продемонстрировал стабильное развитие, качественное и своевременное выполнение государственного заказа.

2.2 Местоположение, правовой статус и виды деятельности АО ИЭМЗ «Купол»

Акционерное общество «Ижевский электромеханический завод «Купол» является Акционерным обществом, учрежденным в соответствии с Федеральным законом «О приватизации государственного имущества и основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» от 21 июля 1997г. №123-ФЗ, Указом Президента Российской Федерации от 29 мая 2001г. №607 и Постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июля 2001г. №562 и с момента государственной регистрации от 23.04.2002г. стало правопреемником прав и обязанностей федерального государственного унитарного предприятия «Ижевский электромеханический завод «Купол».

Фирменное наименование: Полное — Акционерное Общество Ижевский электромеханический завод «Купол», сокращенное – АО «ИЭМЗ «Купол».

Юридический адрес и местонахождение (почтовый адрес) Общества: Российская Федерация, Удмуртская Республика, 426033, г. Ижевск, ул. Песочная, 3. Общество является юридическим лицом. Учредителем является РФ в лице министерства имущественных отношений.

Основными видами деятельности являются:

- разработка, производство, ремонт и утилизация вооружения и военной техники, включая радиоэлектронные системы и средства радиоэлектронной техники, измерительных приборов специального и гражданского назначения;
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области лазерных и энергосберегающих технологий, вооружения и военной техники, аналитического оборудования военного, специального и гражданского

назначения, медицинской техники;

- проектирование, производство, ремонт, монтаж и эксплуатация оборудования, механизмов для нефтяной и газовой промышленности, в том числе нефтегазопромыслового и жидкотопливного оборудования;

- производство, распространение, техническое обслуживание и хранение медицинской техники;

- производство, распространение и хранение фармацевтических лекарственных препаратов;

- деятельность, связанная с использованием в производстве драгоценных металлов;

- разработка, производство и реализация товаров народного потребления;

- разработка, производство и реализация изделий торцевой раскатки;

- осуществление оптовой, розничной и комиссионной торговли;

- производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции, в том числе продуктов питания;

- проектирование, производство, ремонт, монтаж и эксплуатация систем отопления и нагрева на жидком и газовом топливе, включая системы автоматики безопасности, грузоподъемных механизмов, приспособлений и сооружений;

- проектирование, производство, ремонт, монтаж и эксплуатация котлов и сосудов, работающих под давлением, трубопроводов пара и горячей воды и иных объектов котлонадзора;

- изготовление оборудования для атомных станций;

- деятельность по защите сведений, составляющих государственную тайну;

- осуществление издательской деятельности и оказание полиграфических услуг;

- оказание услуг связи;

- торгово-посредническая деятельность;

- оказание гостиничных услуг и услуг в сфере развлекательной деятельности;
- строительная деятельность, включая проектные работы и производство строительных материалов;
- инвестиционная деятельность в соответствии с действующим законодательством;
- организация общественного питания;
- медицинская деятельность (доврачебная медицинская помощь, санаторно-курортная помощь);
 - образовательная деятельность.
 - АО «ИЭМЗ «Купол» имеет филиалы и представительство:
 - филиал «Комбинат питания–2», расположенный по адресу: Российская Федерация, Удмуртская Республика, 426033, г. Ижевск, ул. Песочная, д. 3;
 - филиал Полигон «Капустин Яр» в г. Знаменске, расположенный по адресу: Российская Федерация, Астраханская область, 416500, г. Знаменск, Проспект 9 Мая, д.8, квартиры №№ 7, 8;
 - филиал «Лечебно-оздоровительный комплекс «Заря» (санаторий-профилакторий, санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия), расположенный по адресу: Российская Федерация, Удмуртская Республика, Якшур-Бодьинский район, 427104, с. Канифольный, ул. Заря, д. 2;
 - филиал «Гостиничный комплекс «Парк-Отель», расположенный по адресу: Российская Федерация, Удмуртская Республика, 426054, г. Ижевск, Якшур-Бодьинский тракт, 2;
 - Московское представительство, расположенное по адресу: Российская Федерация, 121467, г. Москва, ул. Молодогвардейская, д. 7.

2.3 Организационная структура и структура управления финансами АО «ИЭМЗ «Купол»

Организационной структурой системы управления организацией

называется состав подсистем или элементов системы, каждому из которых соответствует определенная функция, а также организация связей и отношений между подсистемами или элементами системы.

В процессе производственной деятельности между работниками и организаций и их структурными подразделениями (бригадами, отделениями, участками, службами и т.д.) устанавливаются постоянные или временные производственные связи. Эти связи носят информационный, технологический, кадровый, финансовый и управленческий характер.

Совокупность сотрудников и подразделений системы управления, а также установленные между ними связи образуют структуру управления организации.

Организационная структура представляет собой совокупность подразделений хозяйства производственного, вспомогательного, культурно-бытового и хозяйственного назначений, осуществляющих свою деятельность на основе кооперации и разделения труда внутри организации. К таким структурным единицам относятся отделения, производственные участки, бригады, фирмы, звенья, ремонтные мастерские, энергетическое хозяйство, строительный цех, складское и сушильно-зерноочистительное хозяйство, подсобные предприятия и промыслы, жилищно-коммунальное хозяйство, детские сады, столовые и т.д.

Организационно-технологическая структура АО «ИЭМЗ «Купол» обеспечивает изготовление спецтехники по мелкосерийному типу производства и продукции гражданского назначения по серийному типу производства.

Структура технологической подготовки и технологического сопровождения производства смешанная. Организация производства продукции цеховая.

Структура управления - это совокупность служб и отдельных работников управления, определенный порядок их соподчиненности и взаимосвязи. Она фиксируется в схемах структуры управления, штатном расписании, положениях

о структурных подразделениях, должностных инструкциях. В схемах обычно отражается состав исполнителей с указанием должностного оклада и общего фонда заработной платы. В положениях о подразделениях и в должностных инструкциях указывают права и обязанности подразделений и конкретных исполнителей.

Высшим органом управления организации является Общее собрание акционеров и совет директоров. К компетенции Общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- внесение изменений и дополнений в Устав организации или утверждение Устава организации ;
- ликвидация организации, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- избрание членов Совета директоров и досрочное прекращение их полномочий, определение размеров вознаграждений и компенсаций, выплачиваемых членам Совета директоров;
- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- увеличение уставного капитала организации путем увеличения номинальной стоимости акций;
- избрание членов ревизионной комиссии организации и досрочное прекращение их полномочий, определение размеров выплачиваемых им вознаграждений и компенсаций;
- утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) организации;
- распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов, и убытков организации по результатам финансового года;

- принятие решения об участии организации в финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;

- утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов организации и другие.

- принятие решения о проведении ревизионной комиссией организации проверки финансово-хозяйственной деятельности (ревизии) организации;

- создание фондов организации и определение порядка их формирования.

Совет директоров организации осуществляет общее руководство деятельностью организации, за исключением решения вопросов, отнесенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом к компетенции Общего собрания акционеров. К компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- определение приоритетных направлений деятельности организации;
- избрание единоличного исполнительного органа (Генерального директора) организации и досрочное прекращение его полномочий, одобрение условий трудового договора, заключаемого с Генеральным директором организации, определение лица, уполномоченного на подписание трудового договора с Генеральным директором организации от имени организации;
- определение размера и порядка выплаты любых вознаграждений и компенсаций членам Правления организации, заместителям Генерального директора, главному бухгалтеру организации, рекомендации по размеру выплачиваемых членам ревизионной комиссии организации вознаграждений и компенсаций и определение размера оплаты услуг аудитора;
- утверждение организационной структуры организации и внутренних документов организации, в том числе, Положения о корпоративной политике организации, Положения об информационной политике организации, Положения о дивидендной политике организации, Правления и Генерального директора организации;

– одобрение сделок, связанных с выдачей и получением Обществом займов, кредитов и поручительств на сумму свыше 10 процентов балансовой стоимости активов организации.

Правление подотчетно Совету директоров и Общему собранию акционеров.

К компетенции Правления организации относятся следующие вопросы: организация руководства текущей деятельностью организации, разработка перспективных и текущих планов деятельности организации, выработка и реализация научно-технической, производственной, торговой (внешнеторговой), инвестиционной, финансовой, учетной, кадровой и корпоративной политики организации в целях повышения его прибыльности и конкурентоспособности, организация подготовки и проведения общих собраний акционеров и заседаний Совета директоров организации, информационных материалов и проектов документов к заседанию, обеспечение выполнения решений, принятых Общим собранием акционеров и Советом директоров организации, разработка и представление Совету директоров годового плана работы организации, подготовка документов по научно-технической, производственной деятельности, финансовой отчетности, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков и проектов распределения прибыли и убытков.

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом и осуществляет руководство текущей деятельностью организации. Генеральный директор организации подотчетен Совету директоров организации и Общему собранию акционеров. Основные функции:

- организует выполнение решений Общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления организации.
- осуществляет оперативное руководство текущей деятельностью организации, без доверенности действует от имени организации, представляет

интересы организации, в соответствии с законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом распоряжается имуществом организации, заключает договоры и совершает иные сделки, выдает доверенности, открывает банковские счета организации, подписывает финансовые документы, утверждает положения о структурных подразделениях организации, должностные инструкции работников.

– принимает решение о предъявлении от имени организации претензий и исков к юридическим и физическим лицам.

– издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками организации, утверждает штатное расписание, принимает на работу и увольняет работников организации (заключает, изменяет и прекращает трудовые договоры), поощряет работников и налагает на них дисциплинарные взыскания.

– Генеральный директор самостоятельно заключает сделки, предметом которых является имущество организации стоимостью до 5 (пяти) процентов балансовой стоимости активов организации

Ревизионная комиссия организации осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организации. Проверка финансово-хозяйственной деятельности организации ревизионной комиссией осуществляется по итогам деятельности организации за год, а также во всякое время по инициативе ревизионной комиссии, по решению Общего собрания акционеров, Совета директоров организации или по требованию акционера (акционеров) организации, владеющих в совокупности не менее чем 10 (десятью) процентами голосующих акций организации. Основные функции:

- проверка и анализ финансового состояния организации, его платежеспособности, функционирования системы внутреннего контроля и системы управления финансовыми и операционными рисками, ликвидности активов, соотношения собственных и заемных средств;

- проверка своевременности и правильности ведения расчетных операций с контрагентами, бюджетом, а также расчетных операций по оплате труда, социальному страхованию, начислению и выплате дивидендов и других;

- проверка соблюдения при использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в производственной и финансово-хозяйственной деятельности действующих норм и нормативов, утвержденных смет и других документов, регламентирующих деятельность организации, а также выполнения решений Общего собрания акционеров и Совета директоров организации;

- проверка законности хозяйственных операций организации, осуществляемых по заключенным от имени организации сделкам;

- проверка кассы и имущества организации, эффективности использования активов и иных ресурсов организации, выявление причин непроизводственных потерь и расходов;

- проверка выполнения заключений по вопросам устранения нарушений и недостатков, ранее выявленных ревизионной комиссией;

- проверка соответствия решений по вопросам финансово-хозяйственной деятельности, принимаемых Советом директоров и иными органами управления организации, Уставу организации и решениям Общего собрания акционеров.

В общем виде структура финансового управления АО ИЭМЗ «Купол» представлена в приложении 2.

Генеральный директор осуществляет общее руководство процессом – анализ результатов хозяйственной деятельности организации, филиалов, инвестиционной и страховой деятельности, получает готовую информацию для обсуждения и принятия корректирующих решений (при необходимости) с коллегиальным органом управления.

Работа по экономической экспертизе и анализу хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений осуществляется специалистами бюро анализа хозяйственной деятельности организации.

Начальник управления корпоративного развития несет ответственность за организацию, своевременное выполнение и предоставление отчетов по работам, обеспечивающим осуществление деятельности управления по следующим направлениям: экономическая экспертиза и анализ хозяйственной деятельности организации, структурных подразделений, филиалов, бизнес – планирование, анализ, мониторинг и контроль инвестиционной деятельности, отчетность в вышестоящие организации в соответствии с законодательством по вопросам, включающим анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.

Планово-экономическое управление ответственно за составление плана производства товарной продукции и его выполнение, план по себестоимости товарной продукции, составление отчетов о движении денежных средств (в соответствии с ПБУ23/2011»), исполнение смет общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

Управление труда и заработной платы отвечает за трудовые показатели, составляют справки о производительности труда и фактической средней заработной плате основных производственных рабочих, анализирует темпы роста производительности труда и средней заработной платы основных рабочих, плановые (оперативные) показатели на текущий год среднесписочную численность работающих, среднемесячную заработную плату работающих с разбивкой, фонд оплаты труда.

Главная бухгалтерия ответственна за такие показатели как объем незавершенного производства за предыдущий к отчетному месяц , состояние дебиторской и кредиторской задолженности, составление бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о

движении денежных средств, отчет об изменениях капитала, форма статотчетности № 11.)

Финансовое управление ведет работу с бюджетами и внебюджетными фондами, составляет отчетность о расходе и остатках денежных средств на спец. счетах учета бюджетных и привлеченных средств для финансирования проектов, реализуемых в рамках ФЦП. Управление нормирования труда анализирует работу основного производства, составляет плановые показатели (оперативные) на текущий год с разбивкой по кварталам, составляет отчеты трудоемкости фактически выполненных работ, выработки основных рабочих основных цехов и отчеты по снижению трудоемкости в разрезе изделий и подразделений.

Бюро учета и контроллинга анализирует изменения запасов ТМЦ на складах, составляет справки по цехам основного производства, не выполнившим показатели хоз. деятельности, рассчитывает выполнения плана по себестоимости продукции цехов основного производства, контролирует исполнение сметы общепроизводственных расходов по цехам основного производства.

Специалисты бюро анализа хозяйственной деятельности на основании предоставленных данных:

- проводят анализ экономических показателей хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений;
- проводят анализ финансового состояния организации (ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и структуры имущества организации);
- разрабатывают формы отчетности и системы показателей для оценки финансово-экономического состояния организации и ее структурных подразделений;
- создают и сопровождают базы данных для проведения комплексного анализа финансово-экономической деятельности организации (объемы

произведенной и товарной продукции, объем отгруженной продукции, выручка организации, трудовые показатели деятельности организации, остатки готовой продукции на складах, движение денежных средств, расходы на социальную сферу, на работу с персоналом, на охрану труда и экологию, показатели качества);

- проводят работы по анализу внутренней среды организации;
- составляют отчетность и аналитические материалы по вопросам финансово –экономической деятельности организации и ее структурных подразделений;
- готовят обоснованные рекомендации и предложения по улучшению финансово-экономического состояния организации и ее структурных подразделений;
- готовят экономические заключения о целесообразности реорганизации структурных подразделений и филиалов организации;
- составляют и предоставляют в вышестоящие организации установленную для организации отчетность по вопросам финансово-хозяйственной деятельности.

2.4 Основные экономические показатели АО «ИЭМЗ «Купол»

Состав экономических показателей постоянно дополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. Наиболее широко экономические показатели используются в анализе, прогнозировании, планировании, управлении. Рассмотрим основные показатели деятельности АО ИЭМЗ «Купол», приведенные в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Основные показатели деятельности АО ИЭМЗ «Купол»

Показатели	2013г	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2013г.
1. Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	11 234 964	13 318 786	6 815 548	60,7
2. Себестоимость продажи	9 262 131	11 020 179	2 644 068	28,5

продукции (работ, услуг), тыс. руб				
3. Прибыль (убыток) от продажи (+,-), тыс. руб.	1 714 828	2 121 991	3 256 722	189,9
4. Прибыль (убыток) до налогообложения (+,-), тыс. руб.	1 630 826	2 370 477	3 389 456	207,8
5. Чистая прибыль (убыток) (+,-), тыс. руб.	1 220 112	1 836 832	2 664 355	218,4
6. Уровень рентабельности (убыточности) деятельности (+,-), %	10,8	13,8	39,1	-

На основании данных, приведенных в таблице, можно судить о росте всех экономических показателей деятельности АО «ИЭМЗ «Купол» с 2013 по 2015 г.г., в частности:

- Выручка от реализации продукции (работ, услуг) в 2015 году значительно снизилась на 39,3% по отношению к 2013 году;
- Себестоимость продажи продукции (работ, услуг) в 2015 году также снизилась на 71,5% по отношению к 2013 году;
- Прибыль от продаж в 2015 году выросла на 89,9% по отношению к 2013 году;
- Прибыль до налогообложения в 2015 году выросла на 107,8% по отношению к 2013 году;
- Чистая прибыль в 2015 году выросла на 218,4% по отношению к 2013 году.

Уровень рентабельности деятельности организации относится к основным показателям рентабельности, которые используются в ходе анализа финансового состояния организации. Это и качественный и количественный показатель эффективности его деятельности. Увеличение рентабельности свидетельствует о росте эффективности хозяйственной деятельности. На нашем примере виден значительный его рост с 10,8% в 2013 году до 39,1% в 2015 году.

Далее рассмотрим показатели эффективности использования ресурсов и капитала АО ИЭМЗ «Купол».

Таблица 2.6 - Показатели эффективности использования ресурсов и капитала АО ИЭМЗ «Купол»

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2013г.
А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств				
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2586057	4197388	5800258	224,3
2. Фондовооруженность, тыс. руб.	350	571	773	220,0
3. Фондоёмкость, руб.	0,23	0,32	0,85	369,7

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5
4. Фондоотдача, руб.	4,34	3,17	1,18	27,1
5. Рентабельность использования основных средств, %	66	44	46	69,6
Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов				
6. Затраты труда, тыс. чел.-час.	15344	15283	15600	101,7
7. Производительность труда, тыс. руб.	732,21	871,48	436,89	59,7
8. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	3,5	4,49	4,66	133,1
9. Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб.	3209990	2966322	1462564	45,6
В. Показатели эффективности использования материальных ресурсов				
10. Материалоотдача, руб.	1,51	1,59	0,52	34,5
11. Материалоёмкость, руб.	0,7	0,65	2,56	365,7
12. Прибыль на 1 руб. материальных затрат, руб.	0,38	0,055	0,051	13,4
13. Затраты на 1 руб. выручки от продажи продукции (работ, услуг), руб.	0,85	1,83	0,52	61,6
Г. Показатели эффективности использования капитала				
14. Рентабельность совокупного капитала (активов), %	7,5	7,6	7,3	-
15. Рентабельность собственного капитала, %	15	20	21	-
16. Рентабельность внеоборотных активов, %	39,2	50,3	57,12	-
17. Рентабельность оборотных активов, %	9,3	9	8,4	-

Как видно из таблицы 2.6 рост стоимости основных средств на 124,3% к 2013г. говорит, что организация вкладывает средства на новое строительство, реконструкцию, приобретение машин и оборудования, расширение производств.

Фондовооруженность показала, что одного работника приходится 773 тыс. руб. основных средств в процессе производства, рост к 2013 г. составил 120%. Фондоёмкость показала, что на каждый рубль произведенной продукции

приходится 0,85 руб. основных средств, увеличение к 2013 г. составили на 269,7%.

Фондоотдача показала, что на каждый рубль вложенный в основные средства приходится 1,18 руб. выручки. Показатель снизился на 72,5% из-за резкого уменьшения выручки. Рентабельность использования основных средств по отношению к 2013 г. снизилась на 30,4%, но остается на достаточно высоком уровне, что говорит об эффективном использовании основных средств.

Анализируя показатели использования трудовых ресурсов можно сделать вывод, что на фоне роста фонда оплаты труда на 33% (в т. ч. заработной платы), производительность труда снизилась на 40,3%. Руководству необходимо выработать мероприятия по увеличению эффективности труда, такие как материальное стимулирование, улучшение условий труда, совершенствование нормирования труда, сокращению технологических циклов изготовления изделий применяя прогрессивные методы и рациональное использование ресурсов организации.

Показатель материалоотдачи выявил, что на каждый рубль материальных затрат получена выручка 52 коп., показатель снизился к 2013 г. на 65,6%. Показатель материалоемкости показал, что на каждый рубль произведенной продукции затратилось 2,56 руб. материальных ресурсов, что на 265,7% больше чем в 2013 г. Также снизилась прибыль на каждый рубль затраченных материальных ресурсов по отношению к 2013 г. на 86,6%. С положительной стороны можно отметить снижения материальных затрат на 1 руб. выручки на 38,4%, это связано со снижением себестоимости продукции.

Таким образом, анализируя использование материальных ресурсов можно отметить ухудшение показателей т. е. снижение эффективности расходования. Руководству организации следует более рационально использовать материальные ресурсы, пересмотреть нормы запасов на складах для исключения «залеживания», использовать в производстве современные материалы с лучшими характеристиками, оптимизировать закупки и логистику

ТМЦ.

Показатель рентабельности внеоборотных активов увеличился на 45,7 % и стал 57%. Показатель свидетельствует о эффективности использования внеоборотных активов. Рентабельность оборотных активов в 2015 г 8,4 % уменьшилась за счет увеличения стоимости оборотных активов на 22 269 370 тыс.руб. главным образом за счет увеличения дебиторской задолженности. Рентабельность собственного капитала в 2015 г. составила 21%, что больше чем 2013 г на 40% и говорит эффективности использования собственного капитала. Рентабельность совокупного капитала 2015 к 2013 г практически не изменилась и составила 7,3%.

Рассмотрим движения денежных средств АО ИЭМЗ «Купол».

Таблица 2.7 - Движение денежных средств АО ИЭМЗ «Купол»

Показатели	2013 г тыс. руб.	2014г. тыс. руб.	2015г. тыс. руб.	2015г. в % к 2013г.
1. Поступление денежных средств - всего	15 496 612	11 491 219	21 993 561	141,9
в том числе:				
а) от текущей деятельности	8732 529	4476 845	9 442 392	108,1
б) от инвестиционной деятельности	9032	9311	7131	79,0
в) от финансовой деятельности	6 755 051	7 005 063	12 544 038	185,7
2. Расходование денежных средств - всего	14 941 332	12 207 625	21 706 854	145,3
в том числе:				
а) в текущей деятельности	13 435 779	11 230 762	15 897 428	118,3
б) в инвестиционной деятельности	678 937	549 789	1 818 759	267,9
в) в финансовой деятельности	826 616	427 074	3 990 667	482,8
3. Чистые денежные средства - всего	555 280	-716 406	286 707	51,6
в том числе:				
а) от текущей деятельности	- 4 703 250	- 6 753 917	6 455 036	-
б) от инвестиционной деятельности	- 669 905	- 540 478	-1 811 628	-
в) от финансовой деятельности	5 928 435	6 577 989	- 8 553 371	-
4. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	1 632 707	1 238 502	1 818 658	111,4

Как видно из таблицы 2.7 в 2015 году поступило 21 993 561 тыс. руб., на 41,9% больше чем в 2013 г. Главным образом увеличение произошло от

финансовой деятельности по статье кредиты и займы 12 184 794 тыс. руб (в 2013 г 6 363 353 тыс. руб.)

Израсходовано 21 706 854 тыс. руб. в 2015 г, на 49,5 % больше чем 2013г. Главным образом увеличение платежей произошло в текущей деятельности по статьям оплата труда работников 4 324 297 тыс. руб. (в 2013 г 2 619 612 тыс. руб.) и налог на добавленную стоимость 1 664 666 тыс. руб. (в 2013 г 549 402тыс. руб.), а в финансовой деятельности по статье в связи с погашением (выкупом) векселей и др. долговых ценных 3 531 459 тыс. руб. (615 574 тыс. руб.).В 2015 году организацией получены чистые денежные средства в размере 286707 тыс. руб. Соотношение остатков денежных средств к 2013 г практически не изменилось. Рассмотрим показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол» в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол»

Показатели	Нормальноеограничение	На конец года			2015г. к 2013г., %
		2013 г.	2014г.	2015г.	
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	≥ 2	5,64	5,34	3,06	54,30
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 2	0,266	0,137	0,81	303,84
3. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	≥ 1	3,46	1,60	2,47	71,40
4. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.		12 485 124	20 750 164	25 213 616	201,95
5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	-	12 730 475	20 890 182	31 533 164	247,70
6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.: а) собственных оборотных средств	-	4 521 058	11 984 110	7 761 333	171,67
б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	-	4 766 409	12 124 128	14 080 881	295,42
7. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,48	0,37	0,31	66,09
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных	≤ 1	1,10	1,69	2,18	197,97

средств					
9. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	1,41	1,90	1,87	132,44
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	1,57	2,37	1,44	92,16
11. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	≥ 1	0,91	0,59	0,46	50,51
12. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 1,25$	2,10	2,69	3,18	151,31

Коэффициент текущей ликвидности за 3 года снизился на 2,58, что говорит о снижении платежеспособности организации, хотя он и остается еще достаточно высоким и превышает нормальное ограничение.

Коэффициент абсолютной ликвидности вырос с 0,26 до 0,81, то есть в ближайшее время организация может погасить 81% краткосрочной задолженности.

Коэффициент быстрой ликвидности составил в 2013, 2014 и 2015 году соответственно 3,46, 1,6 и 2,47 при нормальном значении ≥ 1 . Это значит, что в 2015 году по сравнению с 2013 годом уменьшилась способность организации погашать свои текущие обязательства, хотя в случае возникновения сложностей с реализацией продукции организация все еще достаточно финансово защищена.

Наличие собственных оборотных средств в течение трех лет возросло практически в два раза. Значительный рост показателя означает увеличение платежеспособности и уменьшение зависимости от заемных источников формирования оборотного капитала.

По общей величине основных источников формирования запасов и затрат и наличия собственных оборотных средств АО «ИЭМЗ «Купол» на протяжении трех анализируемых периодов характеризуется, как организация с хорошей финансовой устойчивостью, гарантирующей платежеспособность.

Коэффициент автономии в 2015 году равен 0,31. С каждым годом он

уменьшается. Снижение коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация все больше зависима от заемных источников финансирования и снижается ее финансовая устойчивость.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2013, 2014 и 2015 году равен 1,1, 1,69 и 2,18 соответственно. Рост коэффициента отражает превышение величины заемных средств над собственными источниками их покрытия.

Коэффициент маневренности с каждым годом увеличивается и в 2015 году он равен 1,87, что выше нормативного значения и свидетельствует о росте величины собственных средств, находящихся в мобильной форме. Это положительно характеризует финансовую устойчивость организации.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования к 2015 году уменьшается. Коэффициент показывает падение у организации собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой зависимости выше нормативного значения и в 2015 году равен 3,18. В целом учитывая все особенности деятельности АО ИЭМЗ «Купол» можно сказать, что организация в целом финансово устойчива, ликвидна и платежеспособна.

3 ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ АО ИЭМЗ «КУПОЛ» И ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

3.1 Оценка имущества организации и источников его финансирования

Структура стоимости имущества дает общее представление о финансовом положении организации. Она показывает долю каждого элемента в активах, и соотношении собственных и заемных средств, покрывающих их в пассивах.

Наиболее общие представления об имевших место, качественных изменениях в структуре средств и их источниках, можно получить с помощью анализа финансовой отчетности.

Анализ финансово-экономического состояния АО «ИЭМЗ «Купол» на 2013-2015гг. проведен по следующим данным бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс (форма по ОКУД 0710001, далее ББ);
- отчет о финансовых результатах (форма по ОКУД 0710002).

Согласно действующим нормативным документам баланс организации составляется в оценке нетто (остаточной стоимости).

В ходе горизонтального анализа активов пассивов рассчитаем абсолютные и относительные изменения величин статей баланса за анализируемые периоды.

При вертикальном анализе пассивов и активов исчислим удельный вес отдельных статей в валюте баланса. Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволит сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

В общих чертах признаками «хорошего» баланса являются:

- валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом;
- темпы роста оборотных активов выше, чем темпы прироста

внеоборотных активов;

- собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала;
- темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы
- доля собственных средств (капитала) превышает в оборотных активах 10%.
- в балансе отсутствует статья «Непокрытый убыток отчетного года»

Таблица 3.1 - Горизонтальный анализ баланса активов АО «ИЭМЗ «Купол»

Наименование статей	2013 г. тыс. руб.	2014г. тыс. руб.	2015 г. тыс. руб.	Изменение 2015г.к 2013 г.	
				тыс. руб.	%
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	3557	4882	59912	56 355	1584,3
Основные средства	2704617	2985542	4307487	1 602 870	59,3
Отложенные налоговые активы	118416	234482	246914	128 498	208,5
Финансовые вложения	112629	162244	205889	134 285	182,8
Прочие внеоборотные активы	475602	492049	629680	154 078	132,4
Итого по разделу I	3414801	3879199	5449882	2 035 081	159,6
II. Оборотные активы					
Запасы	7964066	8766054	17452283	9 488 217	119,1
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	159684	156314	350150	190 466	119,3
Дебиторская задолженность	4478449	15267369	17895731	1 341 7282	299,6
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	52831	16776	22591	-30 240	-57,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	2123133	1254027	1650231	-472 902	-22,3
Прочие оборотные активы	399184	66987	75731	-323 453	-81,0
Итого по разделу II	15177347	25527527	37446717	22 269 370	146,7
БАЛАНС	18 592 148	2 940 6726	42 896 599	24 304 451	130,7

Сравнительный анализ активов баланса показал, что за анализируемый период в организации наблюдается положительная динамика увеличения имущества организации за 2013-2015 гг. в сумме на 24 304 451 тыс. руб. на 130,7 %. Внеоборотные активы за отчетный период увеличились на 2 035 081 тыс. руб. или на 159,6 %. Рост стоимости внеоборотных активов произошел за счет увеличения нематериальных активов и формирования отложенных налоговых активов. Значительное увеличение нематериальных активов на 56355 тыс. руб. или 1584% характеризует организацию как инновационную, так как она вкладывает средства в патенты и другую интеллектуальную собственность.

В разделе оборотных активов наиболее значительно в абсолютном выражении возросла наименее мобильная часть оборотных активов — запасы на 9 488 217 тыс. руб.

Наблюдается довольно значительный рост дебиторской задолженности на 1 341 7282 тыс. руб., или 299,6%. Данный факт отражает отвлечение части текущих активов на кредитование потребителей готовой продукции, товаров, работ и услуг организации, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что свидетельствует о фактической иммобилизации этой части оборотных средств из производственного процесса. С другой стороны, дебиторская задолженность указывает на предстоящее поступление денежных средств, в случае, если организация имеет платежеспособных дебиторов.

Таблица 3.2 - Вертикальный анализ баланса активов АО «ИЭМЗ «Купол»

Наименование статей	2013 г.	2015 г.	Изменение (±)	Прирост к изменению итого баланса
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	0,02	0,14	0,12	0,2
Основные средства	14,55	10,04	-4,51	6,6

Продолжение таблицы 3.2

1	2	3	4	5
Отложенные налоговые активы	0,64	0,58	-0,06	0,5
Финансовые вложения	0,61	0,48	-0,13	0,6
Прочие внеоборотные активы	2,56	0,36	-2,2	0,6
Итого по разделу I	18,37	11,60	-6,77	8,5
II. Оборотные активы				
Запасы	42,84	40,68	-2,15	39,0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,86	0,82	-0,04	0,8
Дебиторская задолженность	24,09	41,72	17,63	55,2
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	0,28	0,05	-0,23	-0,1
Денежные средства и денежные эквиваленты	11,42	3,85	-7,57	-2,0
Прочие оборотные активы	2,15	0,18	-1,97	-1,3
Итого по разделу II	81,63	87,30	5,66	91,6
БАЛАНС	100	100		100,0

Из таблицы 3.2 видно как в 2013г. так и в 2015г. оборотные активы занимают в имуществе больший удельный вес, чем внеоборотные. За 2015 год их удельный вес увеличился на 5,66 пункта, что свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов.

В структуре внеоборотных активов удельный вес занимают основные средства. Их доля в активах уменьшилась: в 2013 году — 14,55%, в 2015 году 10,34 %, однако темп рост к 2013 году составил 59,26 %, что связано с расширением производственных мощностей. В структуре оборотных активов удельный вес занимают запасы — 40,6 % и дебиторская задолженность 41,72%.

Таблица 3.3 - Горизонтальный анализ баланса пассивов АО ИЭМЗ «Купол»

Наименование статей	2013 г. тыс. руб	2014 г. тыс. руб	2015 г. тыс. руб	Изменение 2015г к 2013 г	
				тыс. руб.	%
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	3447	3620	3926	479	13,9
Переоценка внеоборотных активов	863 155	857 935	854 873	-8 282	-1,0
Добавочный капитал (без переоценки)	447587	839 112	1512735	1 065 148	238,0
Резервный капитал	172	181	196	24	14,0
Инвестиции в связи с увеличением уставного капитала	391 698	673 929	359 244	-32 454	-8,3
Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток)	7 147 891	8 562 111	10 769520	3 621 629	50,7
Итого по разделу III	8 853 950	10 936 888	13 500 494	4 646 544	52,5
IV. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	6 363 353	12 799796	15 607780	9 244 427	145,3
Отложенные налоговые обязательства	630366	787635	1449157	818 791	129,9
Оценочные обязательства	46195	100523	101 546	55 351	119,8
Прочие долгосрочные обязательства	6081	4521	4521	-1560	-25,7
Итого по разделу IV	7045995	13692475	17163004	10 117 009	143,6
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	245 351	140 018	6 319 548	6 074 197	2475,7
Кредиторская задолженность	1782426	3 758 059	5 314 239	3 531813	198,2
Доходы будущих периодов	25	4	-	-25	-100,0
Оценочные обязательства	664 401	879 282	599 314	-65 087	-9,8
Итого по разделу V	2 692 203	4 777 363	12 233101	9 540 898	354,4
БАЛАНС	18 592 148	2 9406726	42 896 599	24 304 451	130,7

Как видно из таблицы 3.3 рост пассивов в 2015 г на 24 304 451 тыс. руб или 130,7% произошел за счет увеличения долгосрочных заемных средств на 9 244 427 тыс. руб или 145,3 % и краткосрочных заемных средств на 6 074 197 тыс. руб или 354,4 %, что ухудшает общее финансовое состояние организации. Однако, стоит отметить данные средства были взяты для выполнения крупного гособоронзаказа и если учесть, что технологический цикл изготовления изделия составляет более года можно ожидать получение прибыли в 2016 году и погашение краткосрочных заемных средств.

Увеличение кредиторской задолженности анализируемой организации на 3531813 тыс. руб. или на 198,2 %, произошло за счет увеличения задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Что означает, что организация использует коммерческий кредит, который имеет отрицательные свойства — риск банкротства. Из чего следует необходимость детальной проработки денежно-кредитной политики.

С положительной стороны можно отметить рост стоимости собственных средств главным образом за счет увеличения добавочного капитала на 1 065 148 тыс. руб. или 238 % и нераспределенной прибыли на 3 621 629 тыс. руб. или 50,7 % величину которой по усмотрению организации можно использовать и на нужды производственно-хозяйственной деятельности.

Таблица 3.4- Вертикальный анализ баланса пассивов АО «ИЭМЗ «Купол»

Показатели	2013 г. тыс. руб	2015 г. тыс. руб	Изменение (±)	Прирост в % к изменениям итога баланса
1	2	3	4	5
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	0,02	0,01	-0,01	0,0
Переоценка внеоборотных активов	4,64	1,99	-2,65	0,0
Добавочный капитал (без переоценки)	2,41	3,53	1,12	4,4

Продолжение таблицы 3.4

Резервный капитал	0,00	0,00	0,00	0,0
Инвестиции в связи с увеличением уставного капитала	2,11	0,84	-1,27	-0,1
Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток)	38,45	31,47	-6,97	14,9
Итого по разделу III	47,62	37,84	-9,78	19,1
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	34,23	36,38	2,16	38,0
Отложенные налоговые обязательства	3,39	3,38	-0,01	3,4
Оценочные обязательства	0,25	0,24	-0,01	0,2
Прочие долгосрочные обязательства	0,03	0,01	-0,02	0,0
Итого по разделу IV	37,90	40,01	2,11	41,6
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1,32	14,73	13,41	25,0
Кредиторская задолженность	9,59	12,39	2,80	14,5
Доходы будущих периодов	0,00		0,00	0,0
Оценочные обязательства	3,57	1,40	-2,18	-0,3
Итого по разделу V	14,48	28,52	14,0	39,3
БАЛАНС	100	100		100

Из таблицы 3.4 видно, что наибольший удельный вес в стоимости собственных средств занимает нераспределенная прибыль в 2015 г. — 31,47%.

В составе долгосрочных обязательств наибольший удельный вес в стоимости занимают заемные средства в 2015 г. - 36,38%.

В составе долгосрочных обязательств наибольший удельный вес заемные средства 14,73 % и кредиторская задолженность в 2015 г. — 12,39%. По этим статьям произошли наибольшие изменения в сторону увеличения.

Анализируя источники финансирования по формированию активов организации следует, что в большей степени активы формировались за счет

заемных источников финансирования. Как видно из рисунка 3.1 соотношение заемных и собственных средств организации превышают собственные в 2 раза. Организации необходимо выработать мероприятия по оптимизации внутренних ресурсов для ведения хозяйственной деятельности главным образом за счет собственных средств.

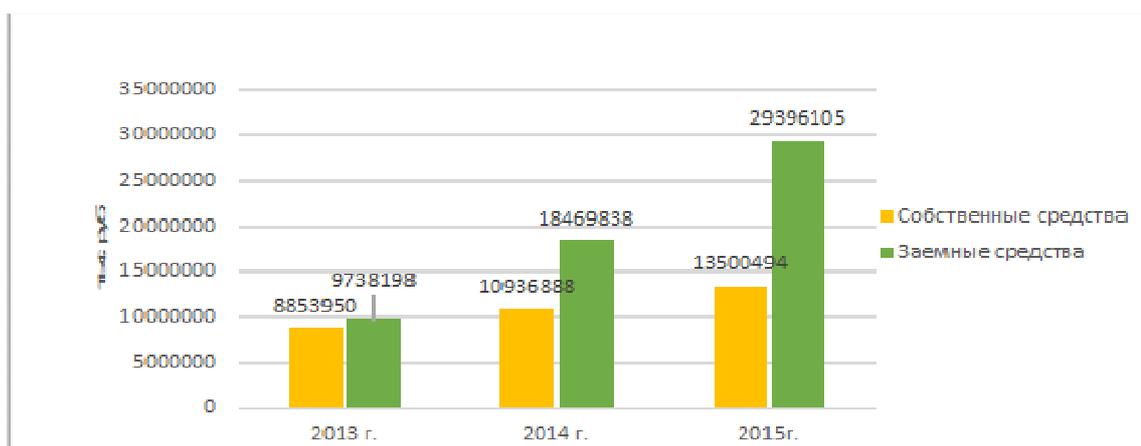


Рисунок 3.1- Динамика собственных и заемных средств АО «ИЭМЗ Купол»

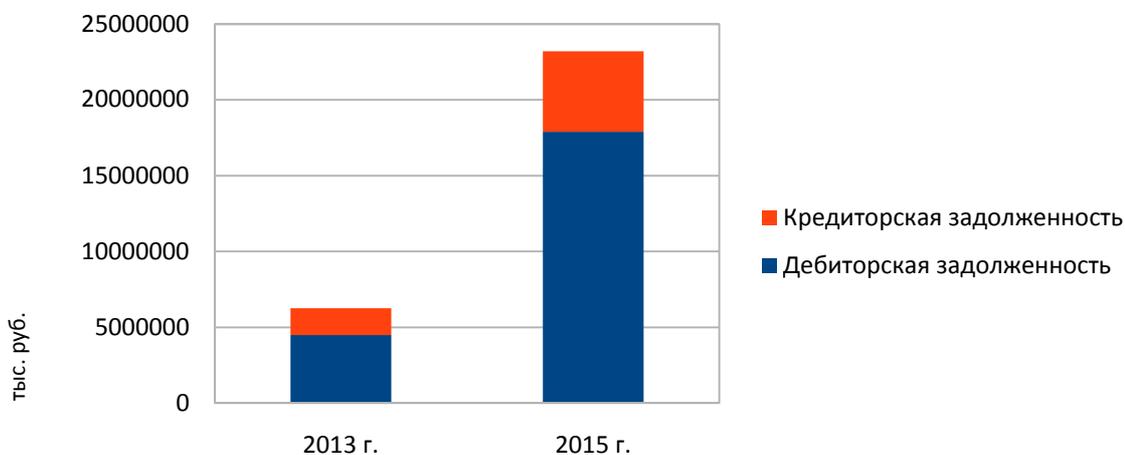


Рисунок 3.2-Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в исследуемом периоде практически не изменилось. Дебиторская задолженность больше кредиторской, что говорит о том организация эффективно использует имеющиеся финансовые ресурсы, в том числе заемные, с целью улучшения финансовых результатов своей деятельности. В целом, согласно

признаков«хорошего» баланса структуру анализируемой организации можно признать удовлетворительной.

Аналитический отчет о финансовых результатах АО ИЭМЗ Купол за период с 2013 года по 2015 год представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Показатели финансовых результатов АО ИЭМЗ «Купол»

Наименование показателя	2013г. тыс. руб	2014г. тыс. руб	2015 г. тыс. руб.	Изменение % 2015 к 2013 г
Выручка	11 234 964	13 318 786	6 815 548	60,66
Себестоимость продаж	9 062 131	11 020 179	2 644 068	29,18
Валовая прибыль (убыток)	2 172 833	2 298 607	4 171 480	191,98
Коммерческие расходы	458 005	176616	914 758	199,73
Управленческие расходы	–	–	-	
Прибыль (убыток) от продаж	1 714 828	2 121 991	3 256 722	189,92
Доходы от участия в других организациях	4 970	2 779	2 940	59,15
Проценты к получению	112 630	186 084	99 386	88,24
Проценты к уплате	8 618	683	1791 836	20791,78
Прочие доходы	233 660	734 488	2512 412	1075,24
Прочие расходы	426 644	674182	690168	161,77
Прибыль (убыток) до налогообложения	1630 826	2370477	3389 456	0,000
Текущий налог на прибыль	375 169	491 071	75 505	20,13
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	58 332	58 632	40 237	68,98
Изменение отложенных налоговых обязательств	119609	157301	661548	553,09
Изменение отложенных налоговых активов	111 231	116 102	19 456	17,49
Прочее	27167	1375	7 504	27,62
Чистая прибыль (убыток)	1 220 112	1 836 832	2 664 355	218,37
Совокупный финансовый результат периода	1220 112	1836 832	2664 355	218,37
Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	358	512	687	191,9
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	358	512	687	191,9

Анализ структуры финансовых результатов, полученных от всех видов деятельности за период с 2013г. по 2015г. позволил установить следующее.

Всего доходов и поступлений за период в 2015г. было получено на сумму 9 430 286 тыс. руб. в 2013 г 11 234 964тыс.руб., т. е. снизилась на 16,06%, структура доходов следующая:

- выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг составила 6 815 548 тыс. руб., снизилась на 39,4,6% к 2013г.
- доходы от участия в других организациях 2 940 тыс. руб , снизились – на 40,85% к 2013 г
- проценты к получению составили 99 386 тыс. руб , снизились на – 2,61% к 2013 г.
- прочие доходы составил 2 512 412 тыс. руб. увеличились на 975,2% .

Всего расходы от финансово-хозяйственной деятельности за период 2015г. Составили 6 040 830 тыс. руб., в 2013 г 9 955 398 тыс. руб т. е. снизились на 39,32%:

- Затраты на производство и реализацию продукции составили 3 558 826 тыс. руб., т.е. снизились на 62,6% .
- Прочие расходы составили 2 482 004тыс. руб увеличились на 470,23% .

Доходы в целом, полученные Обществом за анализируемый период, покрыли все расходы организации, и конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности Общества (с учетом прочих доходов и расходов) является чистая прибыль в размере 2 664 355 тыс. руб. т. е. больше на 118,3%

3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности АО ИЭМЗ Купол

Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации, под которой подразумевают его способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков

техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности. Для оценки ликвидности организации привлекаются данные бухгалтерского баланса.

Следует различать следующие категории: ликвидность баланса, ликвидность организации и платежеспособность организации. Связь между которыми можно сравнить с многоэтажным домом, где все этажи равнозначны и один без другого не могут существовать, т.е. прослеживается причинно – следственная связь. Ликвидность баланса является основой (фундаментом) ликвидности организации и платежеспособности организации, т.е. если бухгалтерский баланс организации ликвиден, тогда и организация ликвидна и платежеспособна, и в свою очередь наоборот - если организация имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособной, следовательно она является ликвидной. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность и ликвидность организации.

Ликвидность средств (активов) определяется как способность их превращаться в денежные средства, а степень ликвидности средств скоростью превращения в денежные средства.

Ликвидность баланса (баланса платежеспособности) определяется как степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса- показывает способность организации погашать все виды обязательств (как краткосрочных так и долгосрочных), т.е. в ближайший период (текущий период) и на перспективу. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализация активов).

Ликвидность организации достигается тем, что организация должна

поддерживать определенное соотношение между сроками превращения текущих активов в денежные средства и сроками погашения текущих (краткосрочных) обязательств.

Платежеспособность организации – это способность организации своевременно и полностью рассчитываться по краткосрочным (текущим) обязательствам своими текущими (оборотными) активами, т.е. характеризует текущее состояние. Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости и термин «платежеспособности» несколько шире, так как он включает в себя не только и не столько способность погашать свои обязательства, сколько способность их своевременного и полного погашения как за счет внутренних так и за счет внешних источников.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности организации.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Для комплексной оценки ликвидности баланса рассчитывается интегральный показатель ликвидности.

$$K_{ил} = \frac{A_1 + 0,5 \cdot A_2 + 0,3 \cdot A_3}{П_1 + 0,5 \cdot П_2 + 0,3 \cdot П_3},$$

$I_{ил}$ - интегральный показатель ликвидности бухгалтерского баланса;
0,5; 0,3 – значения весовых коэффициентов.

Нормальное значение интегрального показателя ликвидности должно быть не ниже 1,00.

Проанализируем ликвидность баланса. Для этого составим таблицу 9 с показателями актива и пассива баланса и соответствующими цифрами. Основой для расчетов значений показателей будет являться бухгалтерский

баланс организации за 3 года.

Таблица 3.6 - Определение ликвидности баланса

Показатели актива баланса	значения, тыс. руб			Показатели пассива баланса	значения, тыс. руб	
	2013г.	2014 г.	2015г.		2013г.	2014 г.
А1 Наиболее ликвидные активы	2 175 964	1270803	1 672 822	П1 Наиболее срочные обязательства	1 782 426	3758059
А2 Быстро реализуемые активы	4 877 633	15474374	1 7971 462	П2 Краткосрочные обязательства	245 351	140018
А3 Медленно реализуемые активы	8 236 379	9084612	18 008 322	П3 Долгосрочные обязательства	7 710 421	14571761
А4 Трудно реализуемые активы	330 2172	3716955	5 243 993	П4 Постоянные обязательства	8 853 950	10936888

Кил 2013г = $(2\,175\,964 + 0,5 * 4\,877\,633 + 0,3 * 8\,236\,379) / (1\,782\,426 + 0,5 * 245\,351 + 0,3 * 7\,710\,421) = 0,91$

Кил 2014 = $(1\,270\,803 + 0,5 * 15\,474\,374 + 0,3 * 9\,084\,612) / (3\,758\,059 + 0,5 * 140\,018 + 0,3 * 14\,571\,761) = 1,43$

Кил 2015г = $(1\,672\,822 + 0,5 * 1\,797\,146 + 0,3 * 18\,008\,322) / (1\,782\,426 + 0,5 * 245\,351 + 0,3 * 7\,710\,421) = 1,56$

Далее сопоставим цифровые значения показателей ликвидности и занесем их в таблицу 3.7.

Таблица 3.7 - Соотношение активов и пассивов баланса

Абсолютно ликвидный баланс	Период		
	2013г.	2014 г	2015г.
$A1 \geq П1$	$A1 > П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 < П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Анализ ликвидности баланса показал, что анализируемый баланс организации обладает перспективной ликвидностью т.е. имеющимися активами можно восстановить ликвидность.

3.3 Оценка финансовой устойчивости

Наличие излишка или недостатка источников средств для формирования материальных запасов является обобщающим показателем внутренней финансовой устойчивости организации.

Анализ проводится на основании данных таблицы 5, где путем сопоставления наличия материальных запасов и их источников выделяются четыре группы внутренней финансовой устойчивости организации.

Абсолютная устойчивость

$$C_{oc} - M_3 > 0,$$

где C_{oc} — собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)
= Собственные Средства (CC) – Внеоборотные Активы (BA) ;

$$C_{oc} (2013) = 8853950 - 3414801 = 5439149 \text{ тыс. руб}$$

$$C_{oc} (2014) = 10936888 - 3879199 = 7057689$$

$$C_{oc} (2015) = 13500494 - 5449882 = 8050612$$

M_3 - материальные запасы.

Нормальная финансовая устойчивость

$$C_{oc} - M_3 < 0 \quad \Phi_k - M_3 > 0$$

где - функционирующий капитал;

$$\Phi_k = C_{oc} + D_o$$

где — До долгосрочные обязательства.

$$\Phi_k (2013) = 5439149 + 7045995 = 12485144$$

$$\Phi_k (2014) = 7057689 + 13692475 = 20750164$$

$$\Phi_k (2015) = 8050612 + 17163004 = 25213616$$

Недостаточный уровень внутренней финансовой устойчивости (сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств)

$$\Phi_k, C_{oc} - M_3 < 0 \quad \Phi_k - M_3 < 0 \quad I_o - M_3 > 0$$

где -Ио общая сумма источников формирования материальных запасов;

$$I_o = \Phi_k + B_3 + P_k$$

где — B₃ ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов;

P_k - расчеты с кредиторами по товарным операциям.

Кризисная внутренняя финансовая устойчивость

$$C_{oc} - M_3 < 0 \quad \Phi_k - M_3 < 0 \quad I_o - M_3 < 0$$

Для более глубокого и объективного анализа, вышеприведенных соотношений, необходимо учитывать следующее:

- первое соотношение показывает, что запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Но такая ситуация вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что администрация не умеет или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности;
- второе соотношение соответствует положению, когда успешно функционирующая организация использует для покрытия запасов различные "нормальные" источники средств - собственные и привлеченные;
- третье соотношение соответствует положению, когда организация для

покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся в известном смысле "нормальными", например, долгосрочные кредиты и займы, и т. д.;

- четвертое соотношение указывает на кризисную внутреннюю финансовую устойчивость. Кризисная финансовая устойчивость характеризуется такой ситуацией, когда в дополнение к неустойчивому финансовому положению (соотношение №3) добавляются кредиты и займы, не погашенные в срок, просроченная кредиторская и дебиторская задолженности.

Таблица 3.8 - Состояние источников формирования материальных запасов

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
Материальные запасы, тыс. руб.	7964066	8766054	17452283
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	5439149	7057689	8050612
Функционирующий капитал, тыс. руб.	12485144	20750164	25213616
Ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов, тыс. руб.	245351	140018	6319548
Расчеты с кредиторами по товарным операциям, тыс. руб.	8790580	6599733	7883584
Общая сумма источников формирования материальных запасов, тыс. руб.	21521075	27489915	39416748
Отклонение суммы собственных оборотных средств от стоимости материальных запасов, □ тыс. руб.	-2524917	-1708365	-9401671
Отклонение суммы функционирующего капитала от стоимости материальных запасов, тыс. руб.	4 521 078	11 984 110	7 761 333
Отклонение общей суммы источников формирования материальных запасов от стоимости материальных запасов, тыс. руб.	21 521 075	18 723 861	21 964 465

Анализируя источники формирования материально-производственных запасов по данным таблице 3.9 можно сделать вывод, что в анализируемой организации в данной динамике лет наблюдается нормальная финансовая устойчивость в части формирования материально-производственных запасов.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организации. Относительные показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации рассчитываются по ниже приведенной методике:

- Коэффициент автономии(финансовой независимости; концентрации собственного капитала) это отношение собственного капитала к валюте баланса. Показывает, удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования

- Удельный вес заемных средств в стоимости имущества (финансовой зависимости) это отношение заемных и дополнительно привлеченных источников к валюте баланса. Показывает, удельный вес заемных средств в общей сумме источников финансирования, нормальное значение меньше или равно 0,4 - т.е. удельный вес заемных средств в общей сумме источников финансирования должен быть менее 40% .

- Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества это отношение дебиторской задолженности к валюте баланса. Показывает, удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме имущества-нормальное значение меньше или равно 1,0.

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств(коэфф.

капитализации; задолженности; плечо финансового рычага) это отношение заемных и дополнительно привлеченных источников к собственному капиталу, нормальное значение меньше или равно 0,4

- Доля дебиторской задолженности в текущих активах это отношение дебиторской задолженности к сумме оборотных средств. Показывает, удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов, нормальное значение меньше или равно 0,7

– Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами это отношение собственного оборотного капитала к сумме материальных запасов. Показатель близкий к единице указывает на не высокую зависимость организации от внешних источников финансирования, нормальное значение больше или равно 0,5.

- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами это отношение собственного оборотного капитала к сумме оборотных средств, нормальное значение больше или равно 0,1

– Коэффициент маневренности собственного капитала это отношение собственного оборотного капитала к сумме собственного капитала. Показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме (оборотной форме), позволяющей свободно маневрировать этими средствами, а какая часть капитализирована. Более 0,50 - оптимальное соотношение показывает

– Коэффициент финансовой устойчивости – отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса. Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников, нормальное значение более 0,5.

– Коэффициент финансовой зависимости характеризует, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы,

полностью погасить кредиторскую задолженность.

Таблица 3.9 - Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации

Показатели	2013г	2014г	2015г	Норм.знач ение	2015 к 2013 г%
1. Коэффициент автономии	0,48	0,37	0,31	>0,6	66,0
2. Удельный вес заемных средств в стоимости имущества	0,52	0,62	0,68	< 0,4	130,8
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэф капитализации)	1,1	1,69	2,18	<1	199,1
4. Уд. вес дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,24	0,51	0,41	<1	170,8
5. Доля дебиторской задолженности в текущих активах	0,29	0,59	0,47	<0,7	162,1
6. Коэфф. обеспеченности матер. запасов собств. обор. средствами	0,68	0,8	0,46	>0,5	67,6
7. Коэфф. обеспеченности собственными оборотными средствами	0,35	0,27	0,21	>0,1	60,0
8. Коэффициент маневренности	1,41	1,9	1,87	>0,5	132,44
9. Коэффициент финансовой устойчивости	0,85	0,83	0,71	>0,5	83,5
10. Коэффициент финансовой зависимости	2,1	2,69	3,18	≤ 1,25	151,31

Коэффициент автономии 0,31 говорит о том, что на 1 рубль собственного капитала организация привлекла 31 коп. заемных средств. Коэффициент ниже нормального значения и снизился по отношению к 2013 г на 34%.

Удельный вес заемных средств в стоимости имущества составил 68%, что выше чем за 2013 г. на 30,8%.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств за период с 2013г. по 2015г. увеличился на 99,1%, показал что 2,18 руб. заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Увеличение свидетельствует об увеличении зависимости организации от внешних источников финансирования.

Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества

составил в 2015 г 41 % , что выше чем в 2013г на 70,8%.

Доля дебиторской задолженности в текущих активах увеличилась в 2015 г к 2013 на 62,1% и составила 47% ,

Коэфф. обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами показал, что 0,46 руб собственных средств приходится на 1 руб. материальных запасов (остальная часть заемные средства), снизился на 32,4%.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил в 2015 показал, что 0,21 руб собственных средств приходится на 1 руб. оборотных средств (остальная часть заемные средства), снизился на 40%.

Коэффициент маневренности собственного капитала показал, что большая часть собственных средств находится в мобильной форме (оборотной форме), позволяющей свободно маневрировать этими средствами.

Коэффициент финансовой устойчивости за анализируемый период уменьшился на 16,5% и показал, что 71% активов финансируется за счет устойчивых источников, соответствует нормативному значению.

Коэффициент финансовой зависимости вырос на 51,31 % и показал ,что 3,18 руб. заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. Коэффициент зависимости 3.18 в 2015 г характеризует высокую зависимость организации от внешних займов.

Таким образом, показатели финансовой устойчивости 1,2,10 за 2015 г ухудшили свои значения, поэтому предприятию необходимо выработать мероприятия для снижения зависимости организации от внешних источников. Однако показатели 3,4,7,8,9 соответствует норме что характеризует организацию как финансово устойчивую.

Исследуем систему показателей эффективности деятельности организации. Наиболее интересными показателями являются рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность реализованной продукции.

Показатели рентабельности - это важнейшие характеристики фактической

среды формирования прибыли и дохода организации. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния организации. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Существуют различные методики оценки рентабельности и в данной работе применялась методика описанная Алборовым Р. А по основным показателям:

Значение коэффициента рентабельность реализованной продукции показывает, какой доход имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Тенденция к его снижению может быть и «красным флажком» в оценке конкурентоспособности организации, поскольку позволяет предположить сокращение спроса на его продукцию.

Рентабельность активов- показатель, характеризующий эффективность использования всех активов организации. Рассчитывается как частное от деления чистой прибыли на среднегодовую величину активов:

Рентабельность оборотных активов - показатель, характеризующий эффективность использования оборотных активов организации. Рассчитывается как частное от деления чистой прибыли на среднегодовую величину оборотных активов.

Рентабельность от продаж - показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. Рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж.

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок.

Рассчитанные результаты показателей для АО "ИЭМЗ "Купол" за 2013 и 2015 года отобразим в таблице 3.10.

Таблица 3.10- Показатели рентабельности АО «ИЭМЗ Купол»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015г.	+, -
1. Коэффициент рентабельности продаж, %	15	16	39	24
2. Коэффициент рентабельности основной деятельности, %	18	21,5	76,4	58,4
3. Рентабельность акций и других ценных бумаг	314	363,4	144,66	-169,34
4. Рентабельность перманентного капитала	13,7	11,9	12,2	-1,5

Коэффициент рентабельности продаж показал, что 39 % прибыли от продаж в каждом рубле выручки от реализации, за анализируемый период увеличился на 24%, что обусловлено опережающим ростом прибыли от продаж относительно выручки от продаж.

Уровень рентабельности показал что на 1 затраченный рубль организация получила 76 руб. прибыли, больше чем в 2013 г на 58,4 % . Что безусловно положительно сказывается на финансовых результатах организации.

Рентабельность акций и других ценных бумаг снизилась очень значительно. Рентабельность перманентного капитала показал, что эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок снизилась на 1,5%.

Как видно из таблицы 3.11 несмотря на то, что по показатели рентабельности 3,4 снизились к 2015 г, показатель рентабельности основной деятельности вырос к 2015 г, это говорит о том, что организация эффективно использует активы и капитал.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота ее средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов - показателей оборачиваемости.

Финансовое положение организации, его платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, может оцениваться: а) скоростью оборота - количество оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющие;

б) периодом оборота - средний срок, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Показатели деловой активности за анализируемый период представлены в таблице.

Продолжительность одного оборота в днях - показывает средний срок, за который возвращаются в хозяйственный оборот денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Определяется по формуле:

$$D_o = \frac{СВВ * n}{ВРП}$$

где D_o – продолжительность одного оборота в днях;

$СВ_a$ – средняя величина активов организации;

n – число дней в периоде (для расчетов принимаем 365 дней)

$ВРП$ – выручка (доход) от реализации продукции (работ, услуг)

Коэффициент общей оборачиваемости капитала - характеризует эффективность использования активов с точки зрения объема продаж.

Определяется как:

$$K_{ок} = \frac{ВРП}{СВ_{п}}$$

где $K_{ок}$ – Коэффициент общей оборачиваемости капитала;

$ВРП$ – выручка (доход) от реализации продукции (работ, услуг);

$СВ_{п}$ – средняя величина пассивов организации.

Таблица 3.11 - Показатели деловой активности АО ИЭМЗ «Купол»

Наименование	2013 г.	2014г.	2015г.	Изменение 2015 к 2013 г (±)
1. Период оборота текущих активов, дн.	161	318	953	792
2. Период оборота запасов ,дн.	314	282	705	391
3. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,70	0,55	0,18	-0,52
4. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	105	271	888	783
5. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн.	109	91	242	133

Период оборота текущих активов за анализируемый период составил 953 дней, что больше показателя предыдущего года на 792 дней.

Период оборота запасов за анализируемый период составил 705дней , что больше показателя предыдущего года на 391дней.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала за анализируемый период составил 0,18 , по сравнению с 2013 годом (коэффициент 0,70) скорость оборота всего капитала организации уменьшилась.

Средний срок оборота дебиторской задолженности за анализируемый период составил 888 день, что больше показателя предыдущего года на 783 дня.

Средний срок оборота кредиторской задолженности за анализируемый период составил 242 день, что больше показателя предыдущего года на 133 дня.

Таким образом, скорость оборота всего текущих активов, дебиторской задолженности, готовой продукции, запасов по сравнению с 2013 годом увеличилась.

3.4 Оценка вероятности банкротства и оценка степени риска

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и

риском потерь. Процедуры банкротства сложны как с юридической, так и с экономической точки зрения. Значительные изменения, внесенные в последнее время в законодательстве о банкротстве, осложнили и так непростую ситуацию. Лишь с помощью опытных специалистов можно отстаивать свои интересы как кредитору, возврат долгов которому становится проблематичным, так и должнику, имеющему трудности с восстановлением платежеспособности.

Рассмотрим один из основных подходов к прогнозированию финансового состояния с позиции возможного банкротства организации. В развитых странах широко распространен прогноз банкротства предприятий с использованием формулы Альтмана, которая была получена на основе статистических данных предприятий банкротов.

При построении индекса Альтман обследовал 66 предприятий промышленности, половина из которых обанкротилась почти за 20 лет, а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отработал 5 наиболее значимых для прогноза и построил многофакторное управление. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z) имеет вид:

Z - счет = $1,2 K_1 + 1,4K_2 + 3,3 K_3 + 0,6K_4 + 1,0 K_5$ где,

$$K_1 = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства}}{\text{Все обязательства}}$$

$$K_2 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль отчетного года}}{\text{Все активы}}$$

$$K_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Все активы}}$$

$$K_4 = \frac{\text{Расчетная стоимость обыкновенных и привилегированных акций(СК)}}{\text{Все активы}}$$

$$K_5 = \frac{\text{Объем продаж(Выручка)}}{\text{Все активы}}$$

Результаты расчетов сводятся в таблицу 3.12

Таблица 3.12- Показатели составляющие индекс кредитоспособности.

Показатели	Значения по состоянию на конец 2015г.
K_1	0,979
K_2	0,250
K_3	0,070
K_4	0,000
K_5	0,150

Рассчитанный индекс Альтмана для АО ИЭМЗ «Купол» составил:

$$Z = 1,2 \times 0,979 + 1,4 \times 0,25 + 3,3 \times 0,07 + 0,6 \times 0,0001 + 1,0 \times 0,15 = 1,17 + 0,35 + 0,231 + 0,00006 + 0,15 = 1,9$$

Критическое значение индекса рассчитывалось по данным статистической выборки. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретной организации. Это позволяет провести границу и высказать суждение о возможном обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних ($Z < 2,675$) и достаточно устойчивом финансовом положении других ($Z > 2,675$). В таблице приведены значения Z-счета и вероятность банкротства.

Таблица 3.13 - Степень вероятности банкротства.

Значение Z-счета	Вероятность банкротства
1,81 и меньше	очень высокая
1,81 - 2,70	высокая
2,71 - 2,90	существует возможность
3,0 и выше	очень низкая

По методике Альтмана степень риска банкротства составила 1,9 т. е.

высокая, что организация действительно необеспечена собственными средствами однако, организационная структура (Акционерное Общество) и общее положение на рынке, в качестве крупнейшего предприятия России, а также показатели доходности, позволяют предположить, что организация в достаточной степени платежеспособна.

3.5 Пути повышения финансовой устойчивости АО ИЭМЗ «Купол»

Проанализировав организацию, можно выявить положительные результаты его деятельности:

-доходы в целом, полученные организацией за анализируемый период, покрыли все расходы организации, и конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности организации является чистая прибыль в размере 2 664 355 тыс. руб., темп роста к 2013 году – 218,37%.

- текущие активы полностью покрывают срочные обязательства;

- значительный увеличение нематериальных активов на 56355 тыс.руб., прирост к 2013 году 1584%, что характеризует организацию как инновационную, так как она вкладывает средства в интеллектуальную собственность.

- коэффициенты рентабельности активов, продаж, капитала возросли по отношению 2013 г.

Также можно выявить отрицательные результаты его деятельности:

- общество задействует заемные ресурсы для ведения бизнеса;

- увеличение кредиторской задолженности говорит о зависимости компании от кредиторов;

- наблюдается уменьшение денежных средств в анализируемом периоде ;

- большая доля долгосрочной дебиторской задолженности, что свидетельствует о плохой маневренности капитала и оборачиваемости текущих

активов;

- увеличение расходов организации, что уменьшает чистую его прибыль.

Для повышения финансовой устойчивости организации и обеспечения наилучшей ее работы применяются различные пути обеспечения эффективной деятельности компании.

Повышение эффективности деятельности организации путем повышения рентабельности компании.

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы организации и оказываемые им услуги. Если предприятие получает чистую прибыль, оно считается рентабельным.

Существует много факторов, влияющих на уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние - это факторы, не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно – хозяйственной деятельности предприятий. К внутренним факторам, влияющих на рентабельность, относятся ресурсные факторы (величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации).

Среди внутренних факторов можно выделить следующие факторы:

1. Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлетворения от своего труда.

1. Моральный и физический износ основных фондов. Этот фактор является очень важным для повышения рентабельности торговли.

Использование изношенных основных фондов не позволяет рассчитывать на увеличение прибыли в перспективе.

2. Деловая репутация организации. Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях организации. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность.

Следует заметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений, ликвидации дефицита, монополии отдельных производителей у предприятий останется лишь один путь увеличения чистого дохода – увеличение объема выпуска продукции, работ, услуг, снижение затрат на их производство.

Наиболее изученные факторы роста любого показателя рентабельности зависят от единых экономических явлений и процессов.

Это, прежде всего:

- совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах;
- повышение эффективности использования ресурсов организации на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;
- индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а, следовательно, - росту дохода. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых видов производства и вовлечение в производство новых ресурсов.

Снижение себестоимости должно стать главным условием роста

доходности и рентабельности производства.

Основные направления стратегии развития АО ИЭМЗ «Купол»:

Создание высокотехнологичного предприятия, обеспечивающего изготовление, модернизацию и ремонт средств ПВО на современном уровне:

– Развитие производственно-технологического и кадрового потенциала предприятия;

– Повышение технического и технологического уровня производства; снижение издержек и сроков изготовления продукции, повышение производительности труда;

– Развитие компьютерных технологий информационной поддержки изделий на всех этапах их жизненного цикла, модернизация парка ВТ, информационно-вычислительной сети и серверного комплекса Общества;

– Проведение НИОКР, в том числе разработка и постановка на производство новых изделий спецтехники, модернизация серийно выпускаемых изделий спецтехники.

2. Поддержание устойчивого финансового состояния Общества, обеспечивающего дальнейшее развитие Общества и выплату дивидендов акционерам.

3. Повышение технического и технологического уровня производства: снижение издержек и сроков изготовления продукции, повышение производительности труда за счет технического переоснащения следующих приоритетных направлений:

основное производство: сборочно-монтажное, механообрабатывающее, производство микросборок, листоштамповочное, гальвано-химическое, сварочное;

вспомогательное производство: метрологическое, испытательное, центральная заводская лаборатория, инструментальное, энергетическое, экспериментальный цех.

- разработка и реализация мероприятий по снижению трудоемкости товарного выпуска;
- проведение комплекса энергосберегающих мероприятий;
- осуществление строительства и реконструкции зданий, сооружений, проведение проектных работ.

4. Приведение производственных мощностей в соответствие объемам заказов ГОЗ и ВТС, увеличение коэффициента использования производственных мощностей.

5. Обеспечение высокого качества продукции, подтверждение соответствия системы менеджмента качества требованиям стандартов ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008), стандартов СРПП ВТ, ГОСТ РВ 0015-002-2012, российскими и европейскими органами по сертификации при проведении ресертификационных и инспекционных аудитов согласно областям аккредитации сертифицирующих органов, ее дальнейшее развитие, повышение конкурентоспособности выпускаемых изделий.

6. Обеспечение комплексной безопасности предприятия:

- модернизация инженерных средств охраны производственных площадок Общества;
- внедрение системы контроля управления доступом;
- развитие и совершенствование объектовой системы защиты информации на основе внедрения и использования новейших технологий обеспечения информационной безопасности с применением современной контрольно-измерительной аппаратуры и программно-аппаратных технических средств защиты;
- планомерная замена (обновление) резервов материально-технических ресурсов ГО ЧС до минимально необходимого уровня, приведение в готовность защитных сооружений ГО;

– совершенствование системы обеспечения пожарной безопасности на основе модернизации средств противопожарной защиты и централизации управления процессом противопожарного обеспечения объектов Общества.

7. Приведение организационной структуры управления Общества и численности персонала в соответствие планируемыми объемами производства.

8. Дальнейшее развитие и совершенствование социальных программ систем мотивации персонала и стимулирования труда.

9. Повышение эффективности управления активами Общества:

– продажа и передача в аренду высвобождаемого в процессе реструктуризации движимого и недвижимого имущества;

– получение дивидендов от дочерних и зависимых обществ ОАО "ИЭМЗ "Купол";

– продажа непрофильных (неликвидных) активов, в том числе вложенных в уставные капиталы других организаций, не обладающих необходимым уровнем доходности (или убыточных).

Необходимо отметить, что развитие Общества в ближайшие годы в значительной степени связано со своевременным финансированием и выполнением обязательств по Гособоронзаказу, предусмотренных в проекте государственной Программы вооружений до 2020 года, а также с модернизацией существующих и разработкой новых образцов продукции.

Рассмотрим, как можно снизить себестоимость изделий путем внедрения новых технологий на АО ИЭМЗ «Купол».

Операция по обезжириванию является первым и наиболее важным из этапов процесса обработки поверхности перед термической обработкой, сборкой и непосредственно перед покрытием. На сегодняшний день промывку деталей в цехе производят в уайт-спирите вручную. При этом рабочий находится в непосредственном контакте с растворителем. Для решения проблем автоматизации процесса обезжиривания, снижения трудоемкости, улучшения условий труда рабочих и для полного исключения

взаимодействия аэрозоля растворителя с рабочим предлагается изменение технологии обезжиривании деталей и заменой материалов. Рассмотрим отличительные особенности машин для обезжиривания негорючими растворителями:

- процесс обезжиривания происходит в герметичной рабочей камере;
- система конденсации паров растворителя исключает расход регенерации при сушке;
- растворитель работает без замены благодаря системе регенерации (дистиляции);
- не требуется промывка водой после обезжиривания, а это значит, что нет необходимости в дорогостоящем строительстве, эксплуатации очистных сооружений и оборудования для водоподготовки;
- низкая стоимость процесса - растворитель работает по замкнутому кругу (т.е. без замены);
- качество обезжиривания. Перхлорэтилен обладает высокой проникающей способностью. Растворимость масел в ПХЭ в несколько раз выше, чем в бензине. Благодаря этим свойствам качественно обезжириваются даже плотноуложенные детали и детали сложной конфигурации;
- компактность и высокая производительность достигается благодаря промывке и сушке деталей в одной камере, т.е. не требуется многократная перезагрузка и перемещение деталей в процессе обработки;
- универсальность. Оборудование позволяет обезжиривать изделия, изготовленные из различных материалов (железо и сплавы, алюминий, цинк, медь..), а также изделия из стекла, полиэтилена, полиуретана, ПВХ и т.д.
- пожаробезопасность;
- экологичность. Оборудование герметично для окружающей среды и рабочей зоны.

Согласно технологическим картам общая трудоемкость на обезжиривание деталей уайт-спиритом составляет 110,8 н.час/изделие. Общая

трудоемкость на обезжиривание деталей в установке МР-150 ориентировочно составит 77,2 н.час/изделие. Снижение трудоемкости равно 33,6 н.час/изделие.

1. Расчет экономии трудоемкости

Стоимость 1 н.часа по спецтехнике составляет около 99 руб. При использовании уайт-спирита трудоемкость C_1 равна:

$$C_1 = 110,769 \text{ н.час/изд.} * 98,93 \text{ руб.} = 10\,958,38 \text{ руб./изд.}$$

При использовании установки МР-150 трудоемкость C_2 , согласно предварительным расчетам:

$$C_2 = 77,148 \text{ н.час/изд.} * 98,93 \text{ руб.} = 7632,25 \text{ руб./изд.}$$

Таким образом, планируемая экономия по трудоемкости равна 3300 руб./изд.

2. Расчет экономии трудоемкости за год

С учетом годовой программы на 28 изделий, экономия по трудоемкости составит:

$$3\,326,13 \text{ руб./изделие} * 28 \text{ изделий} = 93\,131,52 \text{ руб./год}$$

3. Расчет экономии материалов

Рассчитаем экономию материалов. Сейчас расходы уайт-спирита на обезжиривание на 1 рабочую смену составляют в среднем 30 кг. Стоимость уайт-спирита 49 руб./кг. Соответственно, расходы материалов на 1 рабочую смену на детали для спецтехники около 1000 руб.

При использовании установки МР-150, потребуется 1 раз в неделю добавлять перхлорэтилен в количестве 1л и раскислитель-стабилизатор в количестве 100г. Перхлорэтилен поставляется бочками по 200л, раскислитель канистрами по 3л (масса нетто 4кг). Стоимость бочки перхлорэтилена у выбранного поставщика почти 20000 руб., стоимость канистры раскислителя-стабилизатора примерно 700 руб.

Также, 1 раз в неделю необходима замена фильтрующего элемента для фильтра тонкой очистки. Стоимость одного фильтрующего элемента 600 руб.

Соответственно, расходы материалов на 1 рабочую смену на детали составят ориентировочно 100 руб:

$$(19,65 \text{ руб.} + 3,53 \text{ руб.} + 120 \text{ руб.}) * 0,7 = 100,23 \text{ руб.}$$

Экономия материалов составит приблизительно 900 руб. на 1 рабочую смену или около 220000 руб./год (при 245 — 250 рабочих сменах в год).

4. Годовой экономический эффект

Годовой экономический эффект от внедрения установки обезжиривания в перхлорэтилене рассчитывается по формуле:

$\text{Эгод} = (C1 - C2) * N_{\text{г.пр.}} + M - K * E_n$, где

$C1$ – трудоемкость на обезжиривание в уайт-спирите, руб.;

C_2 – трудоемкость на обезжиривание в перхлорэтилене, руб.;

$N_{\text{г.пр.}}$ – годовая программа, 28 изделий шт.;

M – экономия по материалам;

E_n – нормативный коэффициент эффективности и капитальных вложений, равный 0,15;

K — капитальные вложения, руб. (1 202 821,2 руб. с НДС)

Выполнив расчеты по вышеуказанной формуле, можно увидеть, что предполагаемый годовой экономический эффект от внедрения установки МР-150 равен 160 000 руб.

6. Расчет сроков окупаемости

Срок окупаемости рассчитывается по формуле:

$$O = K / ((C1 - C2) * N_{\text{г.пр.}} + M)$$

Ориентировочный срок окупаемости составит порядка 3,3 года.

В результате внедрения предложения ожидается:

- Улучшение качества обезжириваемой поверхности;
- Улучшение условий труда рабочих;
- Улучшение экологической обстановки в цехе
- Снижение трудоемкости 33,6 н/час на 1 изд.

- Экономия материалов 220 000 руб.

После внедрения данной установки в цехе и получения положительного эффекта технологию планируется внедрить и в других механических цехах, что приведет к увеличению экономического эффекта в разы.

Далее выполним анализ дебиторской задолженности по одному из направлений деятельности по производству и выпуску гражданской продукции АО ИЭМЗ «Купол». С этой целью воспользуемся данными табл. 3.14.

Таблица 3.14 - Анализ состава и динамики дебиторской задолженности подразделения АО ИЭМЗ «Купол» в 2013-2015 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	На конец 2013 г.	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	Изменение за 2014/2013 гг., абс.	Изменение за 2015/2014 гг., абс.	Изменение за 2014/2013 гг., отн. в %	Изменение за 2015/2014 гг., отн. в %
Дебиторская задолженность на конец периода, в том числе:	18439,53	19508,92	30032,63	1069,4	10523,7	105,8	153,9
- покупатели и заказчики	15120,41	17753,12	26428,71	2632,7	8675,6	117,4	148,9
- авансы перечисленные	3097,84	1619,24	3333,62	-1478,6	1714,4	52,3	205,9
- прочие дебиторы	221,27	136,56	270,29	-84,7	133,7	61,7	197,9

Анализ состава и динамики дебиторской задолженности, результаты которого представлены в таблице 3.14, говорят о преобладании в составе дебиторской задолженности долгов покупателей и заказчиков. Следует отметить, что темпы прироста остатков дебиторской задолженности покупателей и заказчиков выше темпов прироста выручки от продаж, что говорит о снижении качества управления дебиторской задолженностью.

Таблица 3.15 - Структура дебиторской задолженности всех дебиторов подразделения по срокам возникновения

Наименование показателя	На конец 2013 г.	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	Изменение за 2014/2013 гг., абс.	Изменение за 2015/2014 гг., абс.
Доля задолженности глубиной до 30 дней, %	36,71	24,52	19,32	-12,19	-5,21
Доля задолженности глубиной от 30 до 60 дней, %	32,95	25,00	23,14	-7,95	-1,86
Доля задолженности глубиной от 60 до 90 дней, %	19,53	19,67	18,34	0,13	-1,33
Доля задолженности глубиной от 90 до 180 дней, %	9,11	9,34	7,33	0,23	-2,00
Доля задолженности глубиной от 180 до 360 дней, %	0,96	3,58	3,72	2,62	0,14
Доля задолженности глубиной свыше 360 дней, %	0,74	17,89	28,15	17,15	10,26

Как показывают данные таблицы 3.15 – в структуре дебиторской задолженности АО ИЭМЗ «Купол» чрезвычайно высокими темпами нарастают остатки долгосрочной дебиторской задолженности со сроками погашения более 1 года. Причина этого – предоставление отсрочки платежа новым покупателям, а также ухудшение финансового положения существующих покупателей, ввиду отсутствия коррекции рейтинга дебиторов на их финансовое положение.

Целью кредитной политики АО ИЭМЗ «Купол» является создание для покупателей условий кредитования, обеспечивающих стабильный прирост объемов реализации и прибыли организации при сохранении необходимого уровня ликвидности организации (своевременного возврата коммерческих кредитов). Рассмотрим более подробно следующие положения кредитной политики АО ИЭМЗ «Купол»: стандарты оценки покупателей АО ИЭМЗ «Купол», направленные на обеспечение в будущем надежного возврата

задолженности и подходы к определению сроков кредитования покупателей.

Итак, в процессе реализации кредитной политики АО ИЭМЗ «Купол» используются следующие критериальные показатели кредитной истории покупателя:

- продолжительность деловых отношений с покупателем;
- время работы покупателя на рынке;
- соблюдение покупателем платежной дисциплины;
- объем отгрузки;
- стратегическое значение покупателя для организации.

Шкала оценки кредитной истории покупателя АО ИЭМЗ «Купол» в баллах представлена в табл. 3.16.

В табл. 3.16 балльная оценка производится в основном путем определения граничной величины.

Так, период совместной работы в 5 лет и более оценен в 100 баллов, для промежуточных значений, например 4 года, 100 баллов делится на граничную величину (5 лет) и умножается на промежуточное значение (4 года) - 80 баллов. Аналогично у дебиторов, не имеющих задолженности более одного квартала, оценка по этому показателю будет 100 баллов.

При граничной величине просроченной дебиторской задолженности, например, в 50% и более, этот показатель оценивается в 0 баллов, для промежуточных значений будет 100 баллов минус 100 баллов, деленные на граничную величину 50 и умноженные на текущую, например 10.

Таблица 3.16 - Шкала оценки кредитной истории покупателя АО ИЭМЗ «Купол» в баллах

Критерий		Значение критериального показателя				
Наименование	Характеристика	Балльная оценка				
Продолжительность деловых отношений с покупателем	Продолжительность, годы	5 и более	4	3	2	1
	Баллы (100/5 x период работы с покупателем)	100	80	60	40	20
Время работы покупателя на рынке	Период существования организации-покупателя, годы	10 и более	от 8 до 10	от 5 до 8	от 2 до 5	от 1 до 2

	Баллы (100/10 x период существования покупателя)	100	от 80 до 100	от 50 до 80	от 20 до 50	от 10 до 20
Соблюдение покупателем платежной дисциплины	Объем просроченной дебиторской задолженности, %	0	от 0 до 5	от 5 до 10	от 10 до 15	от 15 до 25
	Баллы (100-объем просроченной дебиторской задолженности x 2)	100	от 100 до 90	от 90 до 80	от 80 до 70	от 70 до 50
Объем отгрузки	Среднемесячный объем продаж, тыс. руб.	300 и более	от 250 до 300	от 150 до 250	от 100 до 150	от 50 до 100
	Баллы (100/300 x среднемесячный объем продаж)	100	от 83 до 100	от 50 до 83	от 33 до 50	от 17 до 33
Стратегическое значение покупателя для организации	Вид организации – покупателя	Дистрибьютор	Посредническая фирма	Розничная торговая сеть	Розничная торговая точка	Конечный потребитель
	Баллы	100	80	25	5	1

Получается: $100 - 100/50 \times 10 = 80$ баллов. По показателю стратегического значения балльная оценка производится без применения формул: каждому виду покупателя присваивалось определенное количество баллов, исходя из стратегии продаж. Исходя из балльной оценки определяется рейтинг покупателя.

Рейтинг рассчитывается как произведение балльной оценки и удельного веса показателей. Каждый показатель имеет следующий удельный вес: -период работы с покупателем – вес равен 0,2; -«возраст» организации-покупателя – вес равен 0,1; -платежная дисциплина покупателя – вес равен 0,2; -объем продаж – вес равен 0,35; -стратегическое значение покупателя – вес равен 0,15. Сводный рейтинг дебиторов представлен в таблице 13.

Таким образом, к первой группе (кредит) относятся покупатели, имеющие рейтинг от 60 до 100. Ко второй группе (ограниченный кредит) относятся покупатели, имеющие рейтинг от 35 до 60. К третьей группе (предоплата) относятся покупатели, имеющие рейтинг, имеющиеся рейтинг ниже 35.

Таблица 3.17 - Механизм определения возможности кредитования покупателя АО ИЭМЗ «Купол»

Вариант	Общая оценка
Покупателю может быть предоставлена отсрочка платежа (группа 1)	60-100
Данный покупатель должен внести предоплату 50% (группа 2)	35-60
Данный покупатель должен внести предоплату 100% (группа 3)	менее 35

Фрагмент рейтинга дебиторов АО ИЭМЗ «Купол» представлен в табл. 3.18.

Таблица 3.18 - Фрагмент рейтинга дебиторов АО ИЭМЗ «Купол»

Покупатель	Баллы / рейтинг	Показатели кредитной истории					Общая оценка	Группа
		Продолжительность деловых отношений с покупателем	Время работы покупателя на рынке	Соблюдение покупателем платежной дисциплины	Объем отгрузки	Стратегическое значение покупателя для организации		
	Единица измерения показателя	год	год	%	тыс. руб.			
	Удельный вес показателя	0,2	0,1	0,2	0,35	0,15	1	
АО «ММЗ»	Значение	5	8	5	150	Дистрибьютор		1
	Баллы	100	80	90	50	100		
	Рейтинг	20	8	18	17,5	15	79	
АО «ССК»	Значение	2	3	10	50	Дистрибьютор		2
	Баллы	40	30	80	17	100		
	Рейтинг	8	3	16	6	15	48	
АО «СДМ»	Значение	1	1,2	0	10	Розничная торговая сеть		2
	Баллы	20	12	100	3	80		
	Рейтинг	4	1,2	20	1	12	38	
ООО «СЗСМ»	Значение	10	15	40	340	Дистрибьютор		1
	Баллы	100	100	20	100	100		
	Рейтинг	20	10	4	35	15	84	
ООО «ЧКПЗ»	Значение	3	5	25	25	Посредник		3
	Баллы	60	50	50	8	25		
	Рейтинг	12	5	10	3	3,75	34	
ООО «Омега»	Значение	0	10	0	0	Конечный потребитель		3
	Баллы	0	100	100	0	5		
	Рейтинг	0	10	20	0	0,75	31	

При этом следует отметить, что используемая в настоящее время рейтинговая система оценки дебиторов позволяет сделать вывод о возможности предоставления коммерческого кредита только на основании имеющейся практики работы с дебитором. Если АО ИЭМЗ «Купол» начинает работу с новым покупателем, то кредитная история покупателя отсутствует и нужно оценить – можно ли покупателю предоставить кредит. То есть необходима так называемая «система допуска» покупателя к коммерческому кредитованию.

В качестве одного из инструментов рефинансирования дебиторской

задолженности АО ИЭМЗ «Купол» использует факторинг.

Если дебитор не оплатил товар или оплатил не в полном объеме, АО ИЭМЗ «Купол» обязано возместить ОАО «Быстробанку» разницу между суммой уступленного денежного требования и суммой фактически полученных платежей со стороны дебитора.

Процесс принятия на факторинговое обслуживание осуществляется в соответствии с общим порядком сотрудничества банка и поставщика при приобретении факторинговых продуктов ОАО «Быстробанка».

ПАО «Быстробанк» предлагает следующие условия факторингового обслуживания поставок при факторинге с регрессом:

- размер финансирования – до 90% от суммы уступленного денежного требования, с возможностью оперативного увеличения лимита финансирования по мере роста продаж;

- на факторинговое обслуживание принимаются поставки с отсрочкой платежа, не превышающей 120 календарных дней;

- предусмотрен период ожидания после истечения отсрочки платежа, в течение которого банк готов ожидать платеж дебитора и не использовать свое право регресса к поставщику;

- количество дебиторов и размер поставок не ограничивается;

- банк готов рассматривать возможность предоставления факторингового обслуживания поставок в адрес дебиторов из стран дальнего зарубежья и СНГ;

- поставщик обязан в письменном виде сообщить покупателю о начале использования механизма факторинга и предоставить в ПАО «Быстробанк» уведомление, подписанное дебитором;

- административное управление дебиторской задолженностью;

- информационно-аналитическое обеспечение.

Расчет факторингового финансирования на примере произвольной сделки представлен в таблице 3.19.

Таблица 3.19 - Расчет при заключении договора факторинга с регрессом с ПАО «Быстробанк» с учетом комиссии, равной 5%

№ п/п	Наименование	Значение
1	Сумма задолженности покупателя в рублевом эквиваленте, тыс. руб.	917
2	Сумма, перечисляемая банком на счет АО ИЭМЗ «Купол» в рублевом эквиваленте (окончательная сумма после перечисления на счет остатка средств и удержания комиссии), тыс. руб.	$917 \times 0,9 + 46 = 871$
3	Комиссионный факторинговый сбор, %	5
4	Сумма комиссионного факторингового сбора, тыс. руб.	$917 \times 0,05 = 46$

Таким образом, в результате заключения договора факторинга АО ИЭМЗ «Купол» по рассмотренной сделке получит немедленное финансирование в размере $917 \times 0,9 = 825$ тыс. руб. (таблица 3.20). При перечислении покупателем денежных средств банк перечисляет АО ИЭМЗ «Купол» остаток суммы за вычетом комиссии: $917 - 825 - 46 = 46$ тыс. руб.

Используемая в настоящее время рейтинговая система оценки дебиторов позволяет сделать вывод о возможности предоставления коммерческого кредита только на основании имеющейся практики работы с дебитором. Если организация начинает работу с новым покупателем, то кредитная история покупателя отсутствует и нужно оценить – можно ли покупателю предоставить кредит. Для этого необходимо ввести систему оценки риска неплатежеспособности потенциального покупателя.

Кроме того, необходимо проводить ежеквартальную коррекцию существующего рейтинга дебиторов. Если дебитор не удовлетворяет требованиям по финансовому положению, он должен переводиться в третью группу надежности со 100% предоплатой.

1. Для снижения риска ошибочного предоставления отсрочки платежа новому покупателю необходимо ввести систему оценки риска неплатежеспособности потенциального покупателя.

Предложим методику бальной оценки риска неплатежеспособности потенциального покупателя (см. данные табл. 3.20).

Таблица 3.20 - Оценка показателей, характеризующих уровень
неплатежеспособности потенциального покупателя

Показатель финансового состояния	Рейтинг показа- теля, баллы	Оценка показателей в зависимости от их фактических значений, баллы		Условия изменения оценки
		Высший	Низший	
Коэффициент абсолютной ликвидности	20	0,5 и выше - 20 баллов	Менее 0,1 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент «критической оценки»)	18	1 и выше - 18 баллов	Менее 0,5 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта по сравнению с 1 снимается 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности	16,5	2,0 и выше - 16,5 баллов	Менее 1,0 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта по сравнению с 2,0 снимается 1,5 балла
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	15	0,5 и выше - 15 баллов	Менее 0,1 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта по сравнению с 0,5 снимается 3 балла
Коэффициент финансовой независимости	17	0,6 и выше - 17 баллов	Менее 0,4 - 0 баллов	За каждые 0,01 пункта по сравнению с 0,6 снимается 0,8 балла
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	13,5	1,0 и выше - 13,5 баллов	Менее 0,5 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта по сравнению с 1,0 снимается 2,5 балла
Всего	100,0	100,0	-	-

Группировка организаций по классам риска неплатежеспособности по
сумме баллов представлена в табл. 3.21.

Таблица 3.21 - Предлагаемый вариант группировки новых покупателей АО
ИЭМЗ «Купол» по риску неплатежеспособности

Показатели финансового состояния	Границы классов согласно критериям					
	1-й класс	2-й класс	3-й класс	4-й класс	5-й класс	Не подле- жит классифи- кации
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 и выше = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла	Менее 0,1 -0 баллов
Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент «критической оценки»)	1 и выше = 18 баллов	0,9 = 15 баллов	0,8 = 12 баллов	1,7-0,6 = 9-6 баллов	0,5 = 3 балла	Менее 0,5 -0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше = 16,5 баллов	1,9-1,7 = 15-12 баллов	1,6-1,4 = 10,5- 7,5 баллов	1,3-1,1 = 6-3 баллов	1,0 = 1,5 балла	Менее 1,0 -0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	Менее 0,1 -0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше = 17 баллов	0,59-0,54 = 16,2- 12,2 баллов	0,53- 0,48 = 11,4-7,4 баллов	0,47- 0,41 = 6,6- 1,8 баллов	0,4 = 1 балл	Менее 0,4 -0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	1,0 и выше = 13,5 баллов	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 баллов	0,7 - 0,6 = 6,0- 3,5 баллов	0,5 = 1 балл	Менее 0,5 -0 баллов
Минимальное значение границы	100-94 баллов	93-65 баллов	64-52 баллов	51-21 баллов	20-0 баллов	0

Выделяют следующие классы риска неплатежеспособности организаций:

1-й класс - организация имеет отличное финансовое состояние, характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью и

платежеспособностью. Практически отсутствует риск неплатежеспособности (может быть предоставлен кредит);

2-й класс - организация имеет хорошее финансовое состояние, большинство финансовых показателей близко к оптимальным, в структуре капитала наблюдается увеличение доли заемных средств. Кредиторская задолженность растет более высокими темпами, чем дебиторская.

Существует минимальный уровень риск неплатежеспособности (может быть предоставлен кредит);

3-й класс - организация имеет удовлетворительное финансовое состояние, характеризующееся, как правило, проблемами с платежеспособностью или финансовой устойчивостью в силу слишком высокой доли заемных средств.

Риск неплатежеспособности незначителен (может быть предоставлен кредит);

4-й класс - у организации наблюдаются постоянные проблемы с платежеспособностью, структура капитала неудовлетворительна, прибыль минимальна или отсутствует.

Риск неплатежеспособности весьма велик (реализация может быть только на условии 100% предоплаты);

5-й класс - организация имеет неудовлетворительное финансовое состояние. Организация неплатежеспособна.

Риск неплатежеспособности крайне велик (реализация может быть только на условии 100% предоплаты);

Балльная оценка риска неплатежеспособности на примере нового потенциального покупателя – АО «АМЗ», выполненная на основе критериальных значений (см. данные табл. 17 и 18) представлена в табл. 19.

Как показывают результаты исследования, по данным балльной оценки можно сделать следующие выводы: по предлагаемой методике АО «АМЗ» имеет неудовлетворительное финансовое состояние.

Таблица 3.22 - Количество набранных баллов, характеризующих риск неплатежеспособности нового покупателя - АО «АМЗ» (пример оценки нового покупателя по предлагаемой методике)

Наименование показателя	Значение	
	Фактическое значение	Количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0315	0
Коэффициент срочной ликвидности	0,31	0
Коэффициент текущей ликвидности	0,62	0
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-0,61	0
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,29	0
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат стабильными источниками финансирования	-1,25	0
Итого	-	0
Заключение по рейтингу	Не подлежит классификации. Отношения с контрагентом нецелесообразны	

Таким образом, взаимоотношения АО ИЭМЗ «Купол» с данной организацией как с покупателем нецелесообразны.

Следует отметить, что введение мониторинга финансового положения существующих дебиторов и возможный перевод их в группу, не предусматривающую отсрочку платежа, может негативно сказаться на продажах. Но лучше иметь некоторые потери в области продаж, чем иметь значительную просроченную задолженность возрастом более 1 года, которая является практически безнадежной.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Проблема обеспечения финансовой устойчивости является одной из наиболее актуальных для большинства российских предприятий. Понимая под финансовой устойчивостью способность организации стабильно функционировать, получая достаточную для воспроизводства и развития прибыль, своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства по платежам, в практической деятельности предприятия сталкиваются с трудностями в определении механизма, обеспечивавшего бы наряду с удержанием финансового равновесия достижение поставленных целей.

Финансовая устойчивость как главный компонент общей устойчивости предприятия является характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами. Сущность финансовой устойчивости должна определяться эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов.

На финансовую устойчивость оказывают влияние различные факторы: положение предприятия на товарном рынке; его потенциал в деловом сотрудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатежеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Оценка финансовой деятельности АО ИЭМЗ «Купол» показала, что состояние баланса в 2015 г можно признать удовлетворительным, баланс организации обладает перспективной ликвидностью т.е. имеющимися активами можно восстановить ликвидность.

Коэффициент текущей ликвидности за 3 года снизился на 2,58, что говорит о снижении платежеспособности организации, хотя он и остается еще достаточно высоким и превышает нормальное ограничение. Коэффициент абсолютной ликвидности вырос с 0,26 до 0,81, то есть в ближайшее время организация может погасить 81% краткосрочной задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности составил в 2013, 2014 и 2015 году соответственно 3,46,

1,6 и 2,47 при нормальном значении ≥ 1 . Это значит, что в 2015 году по сравнению с 2013 годом уменьшилась способность организации погашать свои текущие обязательства, хотя в случае возникновения сложностей с реализацией продукции организация все еще достаточно финансово защищена.

Наличие собственных оборотных средств в течение трех лет возросло практически в два раза. Значительный рост показателя означает увеличение платежеспособности и уменьшение зависимости от заемных источников формирования оборотного капитала. По общей величине основных источников формирования запасов и затрат и наличия собственных оборотных средств АО «ИЭМЗ «Купол» на протяжении трех анализируемых периодов характеризуется, как организация с хорошей финансовой устойчивостью, гарантирующей платежеспособность. Коэффициент автономии в 2015 году равен 0,31. С каждым годом он уменьшается. Снижение коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация все больше зависима от заемных источников финансирования и снижается ее финансовая устойчивость.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2013, 2014 и 2015 году равен 1,1, 1,69 и 2,18 соответственно. Рост коэффициента отражает превышение величины заемных средств над собственными источниками их покрытия. Коэффициент маневренности с каждым годом увеличивается и в 2015 году он равен 1,87, что выше нормативного значения и свидетельствует о росте величины собственных средств, находящихся в мобильной форме. Это положительно характеризует финансовую устойчивость организации. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования к 2015 году уменьшается. Коэффициент показывает падение у организации собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой зависимости выше нормативного значения и в 2015 году равен 3,18. В целом учитывая все особенности деятельности АО ИЭМЗ «Купол» можно сказать, что организация в целом финансово устойчива, ликвидна и платежеспособна.

Проанализировав организацию, можно выявить положительные результаты его деятельности:

- доходы в целом, полученные организацией за анализируемый период, покрыли все расходы организации, и конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности организации является чистая прибыль в размере 2 664 355 тыс. руб., темп роста к 2013 году – 218,37%.

- текущие активы полностью покрывают срочные обязательства;
- значительное увеличение нематериальных активов на 56355 тыс.руб., прирост к 2013 году 1584%, что характеризует организацию как инновационную, так как она вкладывает средства в интеллектуальную собственность.

- коэффициенты рентабельности активов, продаж, капитала возросли по отношению 2013 г.

Также можно выявить отрицательные результаты его деятельности:

- общество задействует заемные ресурсы для ведения бизнеса;
- увеличение кредиторской задолженности говорит о зависимости компании от кредиторов;
- наблюдается уменьшение денежных средств в анализируемом периоде ;
- большая доля долгосрочной дебиторской задолженности, что свидетельствует о плохой маневренности капитала и оборачиваемости текущих активов;
- увеличение расходов организации, что уменьшает чистую его прибыль.

Для повышения финансовой устойчивости организации предлагается:

Операция по обезжириванию является первым и наиболее важным из этапов процесса обработки поверхности перед термической обработкой, сборкой и непосредственно перед покрытием. На сегодняшний день промывку деталей в цехе производят в уайт-спирите вручную. При этом рабочий находится в непосредственном контакте с растворителем. Для

решения проблем автоматизации процесса обезжиривания, снижения трудоемкости, улучшения условий труда рабочих и для полного исключения взаимодействия аэрозоля растворителя с рабочим предлагается изменение технологии обезжиривании деталей и заменой материалов. В результате внедрения предложения ожидается:

- Улучшение качества обезжириваемой поверхности;
- Улучшение условий труда рабочих;
- Улучшение экологической обстановки в цехе
- Снижение трудоемкости 33,6 н/час на 1 изд.
- Экономия материалов 220 000 руб.

После внедрения данной установки в цехе и получения положительного эффекта технологию планируется внедрить и в других механических цехах, что приведет к увеличению экономического эффекта в разы.

Следует отметить, что используемая в настоящее время рейтинговая система оценки дебиторов позволяет сделать вывод о возможности предоставления коммерческого кредита только на основании имеющейся практики работы с дебитором. Если АО ИЭМЗ «Купол» начинает работу с новым покупателем, то кредитная история покупателя отсутствует и нужно оценить – можно ли покупателю предоставить кредит. То есть необходима так называемая «система допуска» покупателя к коммерческому кредитованию, предложенная в работе.

В результате заключения договора факторинга АО ИЭМЗ «Купол» по рассмотренной сделке получит немедленное финансирование в размере $917 \times 0,9 = 825$ тыс. руб.. При перечислении покупателем денежных средств банк перечисляет АО ИЭМЗ «Купол» остаток суммы за вычетом комиссии: $917 - 825 - 46 = 46$ тыс. руб.

Для снижения риска ошибочного предоставления отсрочки платежа новому покупателю предлагаем ввести систему оценки риска неплатежеспособности потенциального покупателя, разработанную в работе.

Отметим, что введение мониторинга финансового положения существующих дебиторов и возможный перевод их в группу, не предусматривающую отсрочку платежа, может негативно сказаться на продажах. Но лучше иметь некоторые потери в области продаж, чем иметь значительную просроченную задолженность возрастом более 1 года, которая является практически безнадежной.

Основные направления стратегии развития АО ИЭМЗ «Купол»:

Создание высокотехнологичного предприятия, обеспечивающего изготовление, модернизацию и ремонт средств ПВО на современном уровне:

- Развитие производственно-технологического и кадрового потенциала предприятия;

- Повышение технического и технологического уровня производства; снижение издержек и сроков изготовления продукции, повышение производительности труда;

- Развитие компьютерных технологий информационной поддержки изделий на всех этапах их жизненного цикла, модернизация парка ВТ, информационно-вычислительной сети и серверного комплекса Общества;

- Проведение НИОКР, в том числе разработка и постановка на производство новых изделий спецтехники, модернизация серийно выпускаемых изделий спецтехники.

10. Поддержание устойчивого финансового состояния Общества, обеспечивающего дальнейшее развитие Общества и выплату дивидендов акционерам.

11. Повышение технического и технологического уровня производства: снижение издержек и сроков изготовления продукции, повышение производительности труда за счет технического перевооружения следующих приоритетных направлений:

основное производство: сборочно-монтажное, механообрабатывающее, производство микросборок, листоштамповочное, гальвано-химическое, сварочное;

вспомогательное производство: метрологическое, испытательное, центральная заводская лаборатория, инструментальное, энергетическое, экспериментальный цех.

- разработка и реализация мероприятий по снижению трудоемкости товарного выпуска;
- проведение комплекса энергосберегающих мероприятий;
- осуществление строительства и реконструкции зданий, сооружений, проведение проектных работ.

12. Приведение производственных мощностей в соответствие объемам заказов ГОЗ и ВТС, увеличение коэффициента использования производственных мощностей.

13. Обеспечение высокого качества продукции, подтверждение соответствия системы менеджмента качества требованиям стандартов ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008), стандартов СРПП ВТ, ГОСТ РВ 0015-002-2012, российскими и европейскими органами по сертификации при проведении ресертификационных и инспекционных аудитов согласно областям аккредитации сертифицирующих органов, ее дальнейшее развитие, повышение конкурентоспособности выпускаемых изделий.

14. Обеспечение комплексной безопасности предприятия:

- модернизация инженерных средств охраны производственных площадок Общества;
- внедрение системы контроля управления доступом;
- развитие и совершенствование объектовой системы защиты информации на основе внедрения и использования новейших технологий обеспечения информационной безопасности с применением современной контрольно-

измерительной аппаратуры и программно-аппаратных технических средств защиты;

- планомерная замена (обновление) резервов материально-технических ресурсов ГО ЧС до минимально необходимого уровня, приведение в готовность защитных сооружений ГО;

- совершенствование системы обеспечения пожарной безопасности на основе модернизации средств противопожарной защиты и централизации управления процессом противопожарного обеспечения объектов Общества.

15. Приведение организационной структуры управления Общества и численности персонала в соответствие планируемыми объемами производства.

16. Дальнейшее развитие и совершенствование социальных программ систем мотивации персонала и стимулирования труда.

17. Повышение эффективности управления активами Общества:

- продажа и передача в аренду высвобождаемого в процессе реструктуризации движимого и недвижимого имущества;

- получение дивидендов от дочерних и зависимых обществ ОАО "ИЭМЗ "Купол";

- продажа непрофильных (неликвидных) активов, в том числе вложенных в уставные капиталы других организаций, не обладающих необходимым уровнем доходности (или убыточных).

Необходимо отметить, что развитие Общества в ближайшие годы в значительной степени связано со своевременным финансированием и выполнением обязательств по Гособоронзаказу, предусмотренных в проекте государственной Программы вооружений до 2020 года, а также с модернизацией существующих и разработкой новых образцов продукции.

Кроме того, основными направлениями стратегии развития АО ИЭМЗ «Купол» являются:

Создание высокотехнологичного предприятия, обеспечивающего изготовление, модернизацию и ремонт средств ПВО на современном уровне:

- Развитие производственно-технологического и кадрового потенциала предприятия;
- Повышение технического и технологического уровня производства; снижение издержек и сроков изготовления продукции, повышение производительности труда;
- Развитие компьютерных технологий информационной поддержки изделий на всех этапах их жизненного цикла, модернизация парка ВТ, информационно-вычислительной сети и серверного комплекса Общества;
- Проведение НИОКР, в том числе разработка и постановка на производство новых изделий спецтехники, модернизация серийно выпускаемых изделий спецтехники.

Поддержание устойчивого финансового состояния Общества, обеспечивающего дальнейшее развитие Общества и выплату дивидендов акционерам.

Повышение технического и технологического уровня производства: снижение издержек и сроков изготовления продукции, повышение производительности труда за счет технического переоснащения следующих приоритетных направлений:

основное производство: сборочно-монтажное, механообрабатывающее, производство микросборок, листоштамповочное, гальвано-химическое, сварочное;

вспомогательное производство: метрологическое, испытательное, центральная заводская лаборатория, инструментальное, энергетическое, экспериментальный цех.

- разработка и реализация мероприятий по снижению трудоемкости товарного выпуска;
- проведение комплекса энергосберегающих мероприятий;
- осуществление строительства и реконструкции зданий, сооружений, проведение проектных работ.

Приведение производственных мощностей в соответствие объемам заказов ГОЗ и ВТС, увеличение коэффициента использования производственных мощностей.

Обеспечение высокого качества продукции, подтверждение соответствия системы менеджмента качества требованиям стандартов ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008), стандартов СРПП ВТ, ГОСТ РВ 0015-002-2012, российскими и европейскими органами по сертификации при проведении ресертификационных и инспекционных аудитов согласно областям аккредитации сертифицирующих органов, ее дальнейшее развитие, повышение конкурентоспособности выпускаемых изделий.

Обеспечение комплексной безопасности предприятия:

- модернизация инженерных средств охраны производственных площадок Общества;
- внедрение системы контроля управления доступом;
- развитие и совершенствование объектовой системы защиты информации на основе внедрения и использования новейших технологий обеспечения информационной безопасности с применением современной контрольно-измерительной аппаратуры и программно-аппаратных технических средств защиты;
- планомерная замена (обновление) резервов материально-технических ресурсов ГО ЧС до минимально необходимого уровня, приведение в готовность защитных сооружений ГО;
- совершенствование системы обеспечения пожарной безопасности на основе модернизации средств противопожарной защиты и централизации управления процессом противопожарного обеспечения объектов Общества.

Приведение организационной структуры управления Общества и численности персонала в соответствие планируемыми объемам производства.

Дальнейшее развитие и совершенствование социальных программ систем мотивации персонала и стимулирования труда.

Повышение эффективности управления активами Общества:

- продажа и передача в аренду высвобождаемого в процессе реструктуризации движимого и недвижимого имущества;
- получение дивидендов от дочерних и зависимых обществ ОАО "ИЭМЗ "Купол";
- продажа непрофильных (неликвидных) активов, в том числе вложенных в уставные капиталы других организаций, не обладающих необходимым уровнем доходности (или убыточных).

Необходимо отметить, что развитие Общества в ближайшие годы в значительной степени связано со своевременным финансированием и выполнением обязательств по Гособоронзаказу, предусмотренных в проекте государственной Программы вооружений до 2020 года, а также с модернизацией существующих и разработкой новых образцов продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 03.07.2016) // КонсультантПлюс: справ.правовая система. - М.: КонсультантПлюс, 1992 - 2016.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 03.07.2016) // КонсультантПлюс: справ.правовая система. - М.: КонсультантПлюс, 1992 - 2016.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (ред. от 23.05.2016) // КонсультантПлюс: справ.правовая система. - М.: КонсультантПлюс, 1992 – 2016
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 №32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс: справ.правовая система. - М.: КонсультантПлюс, 1992 - 2016.
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) (ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс: справ.правовая система. - М.: КонсультантПлюс, 1992 - 2016.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н) (ред. от 26.08.2015) // КонсультантПлюс: справ.правовая система. - М.: КонсультантПлюс, 1992 - 2016.
7. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
8. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебник. – М.: ДИС, 2010. – 206 с.

9. Аверина О.И. Анализ финансовой устойчивости предприятия по принципам РСБУ и МСФО / О.И. Аверина, И.С.Мамоева// Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №34. – С.36–44.
10. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.
11. Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК : учеб. пособие для студентов вузов по специальностям и направлениям "Бухгалт. учет, анализ и аудит / Р. А.Алборов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дело и сервис, 2003. - 463
12. Алборов Р.А. Управленческий учет в организациях АПК: Монография / Р.А. Алборов – Ижевск: ФГБОУ Ижевская ГСХА, 2016.– 312 с.
13. Александров, О.А. Экономический анализ: Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 288 с.
14. Артеменко В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М.: КноРус, 2013. - 288 с.
15. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы: Учебник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2009. – 687 с.
16. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2009.
17. Березкин Ю.М., Алексеев Д.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. – 330 с.
18. Берзон Н. И. Финансы: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2013. – 450 с.
19. Бобылева А. З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Учебник для магистров. – М.: Юрайт, 2013. – 903 с.
20. Бородина А.Н. Финансы предприятия. - М.: ЮНИТИ, 2010.
21. Бочаров В.В. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры связанные с банкротством / В.В. Бочаров [Текст] - М.: Издательство “Приор”,

2009. – 343 с.

22. Васильева Л.С. Финансовый анализ: Учебник. – М.: КНОРУС, 2011. – 544 с.

23. Врублевская О.В. Финансы 3-е изд.: Учеб.пособие для вузов. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 590 с.

24. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: Учеб.пособие для магистров. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с.

25. Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 795 с.

26. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент: Учеб.пособие для вузов. — М.: Издательство Юрайт, 2014. – 621 с.

27. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие. – М.: Интерпресссервис, 2012. – 576 с.

28. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник — М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.

29. Жилкина А.Н., Ковалева А.М. Финансы: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2015. – 443 с.

30. Ильясов А.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / А.Г. Ильясов [Текст] //Финансы.- 2004.- №10. -С.70-73.

31. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина [Текст] - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2010. - 288 с.

32. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 512с.

33. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2013. – 424 с.

34. Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: Учебник — М.: Проспект, 2014. — 880 с.

35. Колодезникова И. Формирование кадрового резерва

импортозамещения(например машиностроения и АПК) /И.Колодезникова // Научно-практический журнал Экономист. – 2016. - № 9. – С. 76-83.

36. Колпакова Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб.пособие для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014. – 538 с.

37. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Дашков и К, 2014. – 247 с.

38. Курс лекций "Основы финансового менеджмента" / Под ред О. Н. Лытнева // – [http:// www. Cfin. ru/finanalysis / lytnev/ 1-4.shtml](http://www.Cfin.ru/finanalysis/lytnev/1-4.shtml). Левчаев П.А.

39. Лаврушин О. И. Финансы и кредит: Учеб.пособие. – М.: КНОРУС, 2012. – 315 с.

40. Липсиц И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: Магистр, 2010. - 383 с.

41. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов/Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 с

42. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 528 с.

43. Макарова Л.Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: Учебное пособие для студ. высш. учеб.заведений / Л.Г. Макарова, А.С. Макаров. - М.: ИЦ Академия, 2008. - 336 с.

44. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 264 с.

45. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2013. - 536 с.

46. Медведева О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. - Рн/Д: Феникс, 2010. - 343 с.

47. Новиков Я.В. Функционирование и развитие ОПК в условиях

современных вызовов //Вестник ВКО Алмаз-Антей. – 2015. - № 3. – С. 17-19.

48. Основы финансового менеджмента [Текст] : пер. с англ. / Р. Н.Холт; Под ред. И. . Липсица. - М. : Дело, 1993. - 128 с.

49. Панков В.В. Экономический анализ: Учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012. - 624 с.

50. Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия / В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2009. – 198 с.

51. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 540 с.

52. Румянцева Е.Е. Экономический анализ: Учебник / Е.Е. Румянцева. - М.: РАГС, 2010. - 224 с.

53. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 649 с.

54. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 378 с.

55. Титов В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 352 с.

56. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: Курс лекций — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.

57. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.

58. Финансовое управление фирмой / В.И.Терехин, С.В.Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н.Цыганков / Под редакцией В.И.Терехина. – М.: Экономика, 2008. – 320 с.

59. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2010. - 408с.

60. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. Т.В. Разумовой - М.: Финансы, 2008. – 413 с.

61. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник. – М.: Дашков и К, 2015. – 488 с.
62. Хеддевик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1996.
63. Чалдаева Л. А. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2012. – 540 с.
64. Чечевицына Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 352с.
65. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / И.Н. Чуев. - М.: Дашков и К, 2013. - 384 с.
66. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негащев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 208
67. Шохина Е. И. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: КНОРУС, 2014. – 475 с.
68. Шуляк П. Н. Финансы предприятия: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2013. – 624 с.
69. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. - М.: ИНФРА- М, 2008. - 432 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ