

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВПО «АмГУ»)**

Факультет экономический  
Кафедра экономической безопасности и экспертизы  
Специальность 38.05.01 Экономическая безопасность

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е.С. Рычкова  
« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

на тему: Экономическая оценка уровня экономической безопасности предприятия и перспектив его развития ООО «Партнер»

Исполнитель  
студент группы 278-ос

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

Р.Ю. Мусорин

Руководитель  
ст. преподаватель

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

М.С. Бальцежак

Нормоконтроль

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

М.С. Бальцежак

Рецензент  
доцент, к.э.н.

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

М.О. Какаулина

Благовещенск 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Теоретико-методические аспекты обеспечения экономической безопасности предприятия	5
1.1 Нормативно-правовая база обеспечения экономической безопасности	5
1.2 Сущность экономических подходов к повышению уровня безопасности предприятия	9
1.3 Методические подходы по определению уровня экономической безопасности предприятия и факторов на нее влияющих	12
2. Экономическая оценка уровня экономической безопасности ООО «Партнер»	30
2.1 Экономическая характеристика ООО «Партнер»	30
2.2 Оценка уровня экономической безопасности предприятия	42
2.3 Определение условий и факторов регулирования экономической безопасности предприятия	52
3. Направления повышения экономической безопасности ООО «Партнер»	59
3.1 Предложения по повышению экономической безопасности предприятия	59
3.2 Выявление результативности предлагаемых мероприятий	67
Заключение	71
Библиографический список	73
Приложения	77

## ВВЕДЕНИЕ

В современном условии процессы успешных функционирований и экономических развитий российского предприятия во многом зависят от совершенствований их деятельности в областях обеспечений экономической безопасности. Важно обратить внимание, что на сегодняшний день не все руководство компаний готово в полном объеме оценивать значимость созданий достоверных систем данной безопасности. Экономическая безопасность компании — это состояния их защиты от негативных влияний внешней и внутренней угрозы, дестабилизирующей факторы, при котором достигаются устойчивые реализации главного коммерческого интереса и цели уставной занятости. Отечественные компании обязаны привыкать к условию политического и социально-экономического нестабильного состояния и искать адекватные решения сложных вопросов и опасностей своей деятельности.

«Экономическая безопасность компании» проявляется идеей комплексного понятия и содержит в себе совокупности фактора, связанного не столь с внутренними состояниями самих предприятий, сколько с воздействиями наружной сферы, с ее субъектом, с которым предприятия вступают во взаимосвязи. На данный момент крупное отечественное предприятие, создает в своем строении специализированное подразделение, призванное обеспечивать финансовую защищенность этой компании. Все-таки на практически у большего количества руководства новых служб, которые были созданы, пока не сформированы понимания принципов обеспечений защищенности как единственного из базового в экономических деятельности, нет разработанных и эффективно функционирующих научных систем оценок и обеспечений экономической безопасности, теоретических баз своих работ, что значимо способствует снижению эффективности их функционирований.

Уровни экономической безопасности определяются в том, в каком количестве результативно службе данным предприятиям удастся предотвратить угрозу и устранить ущерб от негативного воздействия на различных аспектах экономической безопасности. Источником такого негативного воздействия может служить осознанное или неосознанное действие населения, организации, в том числе органов исполнительных ветвей, международные организации или предприятия-конкуренты, а также стечение объективного обстоятельства, как то: состояния финансовых конъюнктур на рынке данных предприятий, научных открытий и технологических разработок, форс-мажорных обстоятельств.

Следовательно, проблемы экономической безопасности предприятий требуют комплексных подходов, осуществления которых довольно сложны.

Цель дипломной работы – выявить направления повышения экономической безопасности современного предприятия.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи исследования:

- раскрыть сущность экономических подходов к повышению уровня безопасности предприятия;
- охарактеризовать методические подходы по определению уровня экономической безопасности предприятия и факторов на нее влияющих;

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Партнер».

Предмет исследования – состояние экономической безопасности деятельности ООО «Партнер».

При написании дипломной работы использовалась специальная литература по финансовому менеджменту, экономическому анализу, управлению экономической безопасностью предприятий.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## **1.1 Нормативно-правовая база обеспечения экономической безопасности**

Обилие государственных политик в областях обеспечений безопасности являются частями внутренних и внешних политик России и представляют собой совокупности скоординированной и объединенной единой мыслью политической, организационной, социально-экономической, военной, правовой, информационной, специальной и иной меры. Основное направление государственных политик в областях обеспечений безопасностей устанавливает Президент Российской Федерации. Эти политики реализуются федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иных концептуальных и доктринальных документов, разрабатываемых Советом Безопасности и утверждаемых Президентом Российской Федерации.

Правовой основой обеспечений безопасности составляют Конституция Российской Федерации[1,с.17], общепризнанный принцип и норма международных прав, международные договоры Российской Федерации, федеральные конституционные законы, Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ[2,с.55], Указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608 "О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации»[3,с.43], другие федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, принятые в пределах их компетенции в области безопасности. Эта нормативная база составляет важную часть элемента механизмов правовых регулирований в данной среде. В Государственных стратегиях декларировались цели - обеспечения таких развитий экономик, при которых создавалась бы допустимая обстановка для существования и

развитий личностей, социально-экономического и военно-политического стабильного населения и сохранений единства страны, успешных противостояний влияния внутреннего и внешнего опасностей.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» было принято Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569 «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации»[4,с.87] . Важным нормативно-правовым актом, регулирующим общественные отношения в области обеспечения экономической безопасности, является Концепция национальной безопасности Российской Федерации[5,с.28], утвержденная Указом Президента от 10 января 2000 года. В настоящее время в сфере обеспечения экономической безопасности России приняты и действуют широкий спектр документов, среди них: Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса», Доктрина продовольственной безопасности РФ (Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120), Государственная программа развития лесного хозяйства на 2013-2020 годы (Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №318), Концепция развития рынка ценных бумаг (Указ Президента РФ от 1 июля 1996 г. № 1008), Транспортная стратегия на период до 2020 года (Приказ Минтранса РФ от 12 мая 2005 г. № 45), Концепция развития рыбного хозяйства на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 2 сентября 2003 г. № 1265-р), Энергетическая стратегия на период до 2030 года (Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р).

Для принятия решений и подготовки плана на предприятиях разрабатываются концепции экономической безопасности компании. Концепции – это не какие-то подробные программы или планы обеспечений безопасностей, а принципиальные позиции, замыслы, системы взгляда,

требования и условия функционирования систем экономической безопасности компании[6,с.80]. Концепции экономической безопасности предприятий представляют собой системы взгляда, идеи, целевые установки, пронизанные едиными замыслами, на проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий, а также системы направлений, пути, направления достижений поставленного уровня и создание благоприятной обстановки для достижений цели коммерческой деятельности в условиях неопределенности, а также существований внутренней и внешней угрозы.

К основному элементу концепций экономической безопасности компании относится:

- защиты коммерческих тайн и конфиденциальность информации;
- безопасности здания и сооружения;
- физические безопасности работников предприятий;
- безопасности хозяйственно-договорного дела;
- технические и противопожарные защищенности;
- экологические защищенности;
- конкурентные разведки;
- информационно-аналитические работы;
- экспертные проверки механизмов систем экономической безопасности предприятий.

К основному количеству задач концепций экономической безопасности предприятий относят:

- защищенность законного права и интереса предприятий и их сотрудника;
- сборы, анализы, оценки показателей и прогнозирования развития обстановок;
- изучения партнера, клиента, конкурента, кандидата на работы;

– своевременные выявления возможного устремления к предприятиям и его сотруднику со стороны источника внешней угрозы экономической защищенности;

– недопущения проникновений на предприятия структуры экономических разведок конкурента, организованные преступностью и отдельного лица с противоправным намерением;

– противодействия техническим проникновениям в противозаконных направлениях;

– выявления, предупреждения и пресечения возможных противоправных и иных негативных действий сотрудника предприятий в ущерб его экономической защищенности;

– защиты персонала компании от насильственного посягательства;

– обеспечения целостности материальной ценности и информации, составляющей коммерческие тайны компании;

– добывания потребных сведений для выработок более оптимального управленческого решения по вопросу стратегий и тактик экономической занятости предприятий;

– физические и технические охраны здания, сооружения, территорий и транспортного средства;

– формирования среди общества и делового контингента благоприятных мнений о компании, способствующих реализациям плана финансовой занятости и уставных задач;

– возмещения материальных и моральных убытков, нанесенных в результатах неправомерного действия организации и отдельного лица;

– контроля за результативностью функционирований систем экономической защищенности предприятий, совершенствования ее элемента.

Таким образом, концепции экономической безопасности предприятий – это официальные утвержденные документы, определяющие действие

структурного подразделения предприятий на различные этапы и уровни их занятости.

## **1.2 Сущность экономических подходов к повышению уровня безопасности предприятия**

Экономическая безопасность - состояния экономик, при которых обеспечиваются достаточно высокие и устойчивые экономические увеличения; эффективные удовлетворения экономической потребности; контроля государств за движениями и использованиями национальными ресурсами; защиты экономического интереса государства на национальных и международных уровнях.

Анализируя экономические защищенности, много современных ученых экономистов определяют ее по-разному (Приложение А). На совершенствование предприятий оказывает влияния такой фактор, как нестабильное политическое и социально-экономическое условие в государстве, межнациональное, региональное, территориальное расхождение мнений, что приводит к конфликту, несовершенство законодательств, криминализации обществ, мошенничества, коррупции и другое[7,с.74].

Это все резко обостряет проблемы обеспечений экономической безопасности предприятий, возникающую сравнительно давно, и в данный период, уже сформировались определенные категорийные аппараты, существуют направления к определениям и обеспечениям этих защит.

Но отсутствия единых и полных мыслей об экономической безопасности предприятий обуславливают необходимости дальнейших поисков направлений и способа решений этих проблем.

Для понимания смысла категорий «экономической безопасности» нужно дать характеристики понятий «безопасности» и определение её сущности.

С греческого перевода «безопасность» обозначает «владеть ситуацией», т.е., безопасность - это такие состояния субъектов, при которых вероятность

изменений присущие этим субъектам качества и параметра их внешней среды невелика, ниже определенных интервалов.

Экономическую безопасность компании можно рассмотреть как одну составляющую общих понятий «безопасности»[8,с.56].

Любые ущербы рано или поздно получают оценки в денежных выражениях, то есть могут быть выделены чисто экономические составляющие убытков. Но следует отметить, что осмысление убытка или прибылей, как финансовых категорий не отражают реальные положения экономической защищенности предприятий, поскольку они характеризуют только текущие состояния финансовой занятости компаний.

Актуальность проблем подтверждается изучением экономической безопасности предприятий осознанием этих актуальностей руководителем компаний и создания в организационных структурах управлений компаниями специального подразделения для обеспечений этой защищенности, но это структурное подразделение не имеют разработанных и эффективно-функционирующих научных систем оценок уровней защищенности, теоретических баз своих работ, что существенно уменьшает эффективность такого структурного подразделения[9,с.143]. Следует выделять несколько направлений различного рода авторов к определениям экономической безопасности предприятий: как реализации и защиты экономического интереса, как состояния эффективных использований ресурса, как защиты против экономического преступления, как наличия конкурентного преимущества, как состояния защиты от внутреннего и внешнего существования угрозы[10,с.36].

Направления к определению экономической безопасности компании:

а) как защиты против экономического преступления. Постоянно обеспечения экономической защищенности компании связывают с противостоянием, защита от разного рода экономического преступления (кража, мошенничества, фальсификация, промышленного шпионажа и т.п.). Без сомнения, эти угрозы очень важны и должны постоянно рассматриваться

и учитываться, но объединять экономическую безопасность предприятий только к этому не стоит. Эти понятия обширнее и наиболее емкие[11,с.57];

б) как состояния защиты от внутренней и внешней угрозы. Компании – это, во-первых, очередь - объекты экономического взаимоотношения. Владельцы предприятий, в первую очередь ставят результат деятельности компании - достижения поставленных ими целей, которые, как правило, носят характер экономической сферы. Будет ли проявляться в ходе этих достижений какая-либо угроза, будут ли предприниматься с ними методы борьбы, каким образом она будет вестись - владельцам, наверное, не имеет значения. Битвы с угрозой, как таковые, часто не являются целями созданий и владений предприятиями, ведения его экономической деятельности. Впрочем, рассуждение об экономических целесообразностях ведения войны с угрозой точно будет вызывать интересы собственников, ведь это непринужденно затрагивает его материальный интерес, ибо ведения этих противостояний требуют осуществлений расхода, а победа неочевидна[12,с.88];

в) как состояния эффективных использований ресурса или потенциалов. Подходы, которые пробуют избегать употреблений понятий угроз в определениях экономической защищенности предприятий базируются на экономическом понятии достижений целей, функционирования компаний, т.е. являются ресурсно-функциональные подходы[13,с.95].

г) как существования конкурентного преимущества. Подходы, сторонник которых считает, что присутствие конкурентного преимущества, обусловленного соответствиями материальных, финансовых, кадровых, технико-технологических возможностей и организационных структур предприятий их стратегическими целями и задачами обеспечивают ему определенные уровни экономической безопасности. Но сами факты наличия преимуществ и потенциалов, без их использований и реализаций, не гарантируют предприятиям экономической защищенности[14,с.56];

д) как реализации и защиты экономического интереса. Относительно наиболее новые подходы, основанные на продаже и защитах экономического интереса предприятий, определяют ЕБП как защищенные его жизненно важные интересы от внутреннего и внешнего воздействия опасностей, то есть защиты предприятий, его кадровых и интеллектуальных потенциалов, информации, технологии, капиталы и доходы, которые обеспечиваются системами направлений специальных правовых, экономических, организационных, информационно-технических и социальных характеров». Предприятия представляют собой важные объекты экономических жизней регионов, на территориях которых они расположены, и государств в целом. Национальные богатства и в натуральных, и в денежных формах создаются в реальных секторах экономик — производство товара и услуги. Предприятие представляет собой открытые системы, функционирующие в нестабильных враждебных окружающих средах. В безопасных устойчивых функционированиях компаний заинтересовано и население, и государства, и, сами компании (работники предприятий)[15,с.76].

### **1.3 Методические подходы по определению уровня экономической безопасности предприятия и факторов на нее влияющих**

Неотъемлемыми элементами исследований экономической безопасности предприятий являются выборы ее критериев[16,с.125].

Под критериями экономической безопасности компании понимается признаки или суммы признаков, на основании которого можно сделать выводы о том, находятся ли предприятия в экономической защищенности или не находятся.

Такие критерия должны не только определять наличия экономической безопасности предприятий, а и производить оценку ее уровня. Если назначения критериев будут объединяться только к констатациями экономической защищенности предприятий, то в этих случаях обязательна субъективность оценок. При этом количественные оценки уровней

экономической защищенности хотелось бы получать благодаря тому показателю, который используется в планированиях, учета и анализа занятости предприятий, что показывается как предпосылка практических использований данной оценки[17,с.59].

Для этого рационально изучать коэффициенты финансовых устойчивостей, безубыточностей и показатели ликвидности компании.

Экономическая литература уже способствовала принятию попыток количественных оценок уровней экономической безопасности компании, в результате чего появились некоторые подходы к оценкам уровней экономической защищенности компаний.

Так, знакомы индикаторные подходы, при которых уровни экономических безопасностей определяются благодаря так называемым индикатором[18,с.114].

Индикатор рассматривается как пороговое значение показателя, характеризующего занятость предприятий в разные функциональные области, одинаковые с определенным уровнем экономической безопасности. Оценки экономических безопасностей предприятий устанавливаются по результату сравнений (абсолютных или относительных) фактического показателя занятости компании с индикатором.

Уровни точностей индикаторов в данных случаях являются проблемами, которые заключаются в том, что в данный период отсутствуют методические базы определений индикатора, учитывающие условия деятельности предприятий, определенные, в частности, его отраслевых принадлежностей, форм собственности, структуры капиталов, существующие организационно-техническому уровню[19,с.52].

В случаях неквалифицированных определений значений индикатора неправильным могут быть определены уровни экономической безопасности предприятий, которые могут влечь за собой принятия управленческого решения, не соответствующего реальным положениям дела. Индикаторные подходы совершенно оправданы на макро-уровнях, где значение индикатора

более стабильно[20,с.77].

Существуют и иные подходы к оценкам уровней экономической защищенности предприятий, которые могут быть названы ресурсно-функциональными. В соответствии с этими подходами оценки уровней экономической безопасности предприятий осуществляются на основе оценок состояний использований корпоративного ресурса по специальному критерию. При этом в качествах корпоративного ресурса рассматривается фактор коммерческой деятельности, используемый владельцем и менеджером предприятий для выполнения цели деятельности[21,с.54].

В соответствии с ресурсно-функциональными подходами более эффективные использования корпоративного ресурса, необходимые для выполнения цели данных бизнесов, достигаются с помощью предотвращения угрозы негативного воздействия на экономическую безопасность предприятий и достижений следующего ряда главной функциональной цели экономической безопасности предприятий:

- обеспечения высоких финансовых результатов работ предприятий, его финансовых устойчивостей и самостоятельности;
- обеспечения технологических независимостей предприятий и достижений высокого уровня конкурентоспособности его технологических потенциалов;
- высокие эффективности менеджеров предприятий, оптимальности и эффективности их организационных структур;
- высокие уровни квалификаций работников предприятий и их интеллектуальных потенциалов, эффективности корпоративного НИОКР;
- высокие уровни экологии работ предприятий, минимизаций разрушительных влияний результата занятости на состояния окружающего мира;
- качественные правовые защищенности всего аспекта деятельности предприятий;
- обеспечения защит информационных сфер предприятий, коммерческих

тайн и достижений высоких уровней информационных обеспечений работ всех их службы;

- обеспечения безопасности работников предприятий, их капиталов, имуществ и коммерческого интереса.

С развитиями рыночного отношения отечественное предприятие столкнулось с проблемами существенных уменьшений поддержек со сторон государств и необходимости созданий личными возможностями условия для безопасных развитий[22,с.79]. Эффективные функционирования предприятий зависят от уровней их экономической защищенности.

Оценка уровней экономической безопасности производится на основах научного подхода и при помощи разработанной методики. Не надо приравнивать данное понятие, что в экономических литературах наблюдается нередко[23,с.112]. Для определений количественных уровней экономической защищенности предприятий используются некоторые подходы: индикаторные, ресурсно-функциональные, программно-целевые[24,с.56].

Индикаторные подходы заключаются в определении уровней экономической защищенности в результатах сравнений фактического показателя занятости предприятий с индикатором, который выступает пороговым значением этого показателя и соответствующего определенным уровням безопасности[25,с.74]. При неточных определениях значения индикатора неверно будут определены уровни экономической безопасности.

Ресурсно-функциональный подход предполагает определение уровня экономической безопасности с помощью оценки эффективности использования ресурсов предприятия[26,с.83]. При применении этого подхода оценки уровня экономической безопасности предприятия отождествляется с анализом состояния его финансово-хозяйственной деятельности.

Программно-целевые подходы базируются на интегрированиях данных, определяющие уровни экономической безопасности предприятий. Высокий

интерес при применении этих подходов важно уделять выбору показателя и определения метода его интеграций[27,с.55].

Для реализаций выбранных подходов нужно выделять определенный метод, используемый для оценок уровней экономической защищенности компании.

В результатах проведенных анализов существующего метода выявлен недостаток, который может отрицательно влиять на определения уровней экономической защищенности предприятия (таблица 1.1).

В частности, методы экспертной оценки предполагают осуществление прогнозирования возможной угрозы предприятий на основах вывода, сделанного экспертом. Основным недостатком этих методов могут быть низкие квалификации специалиста и субъективизмы при принятиях решения.

Кроме того, возможные влияния одних специалистов на оставшееся число групп, если применяются методы коллективной экспертной оценки. Коллективная экспертная методика основана на приобретении обобщенных и согласованных оценок групп эксперта, при том, что часто эта оценка формирует в ходе совместных обсуждений и решений поставленные проблемы[28,с.142]. Основными достоинствами коллективной экспертной оценки являются довольно высокие степени точностей и согласования получаемого результата. Основные недостатки – возможности взаимовлияний эксперта друг на друга.

Таблица 1.1 - Методики оценок уровней экономической безопасности

Авторы	Методики
Т. Васильцев	Экспертная оценка, мониторинг социально экономических показателей, анализ и обработка сценариев, оптимизация, многомерный статистический анализ, теоретико игровые методы, теория искусственных нейронных сетей

Продолжение таблицы 1.1

Авторы	Методики
С. Мищенко	Экстраполяция (экстраполяция параметрических зависимостей, экстраполяция временных тенденций); экспертные методы (опрос, экспертные комиссии, составление аналитических докладных записок, "мозговая атака", "Дельфи"); структурноаналитические методы (моделирование, иерархическая декомпозиция, морфологический анализ, матричный метод, сетевой анализ, SWOT
С. Довбня, Н. Гичова	Методы комплексной оценки угроз (интегральная оценка риска, оценка эффективности защитных мероприятий); методы комплексной оценки экономического потенциала предприятия (оценка конкурентного статуса фирмы, интегральная оценка соблюдения интересов компании, SWOT-анализ)

Методы анализов и обработок сценария предназначены для прогнозирования различного варианта развития ситуаций, методы оптимизаций - для выборов вариантов, при которых достигаются более желаемые результаты, теоретико-игровая методика - для определений варианта развития компании в непредсказуемых внешних сред. Теории искусственной нейронной сети основаны на моделировании нелинейной зависимости при решениях задач. Считается, что эти методы являются сложными для использований в занятости машиностроительного предприятия на современных этапах их развития. Основными условиями использований методов экстраполяций являются относительно стабильные развития предприятий, поскольку вывод о значениях прогнозного показателя в будущем периоде делается на основе изучений их динамик в предыдущем периоде. Данная методика выказывается неактуальной для применений, потому что сегодняшние ситуации машиностроительного предприятия характеризуются нестабильностями и существенными колебаниями финансового показателя. Метод прогнозирования банкротств сводится предпочтительно к выявлению симптома финансовых кризисов

предприятий, поэтому важно ограничивать суть понятий "экономической безопасности"[29,с.101]. Группы методов комплексных оценок угрозы предполагают оценки риска предприятий и выявления опасностей, не связывая эти анализы с установлениями уровней экономической защищенности компании.

Для использования экономической защиты компании в хозяйственных системах необходимы решения следующего вопроса: установления градаций экономической безопасности, установления метода оценок состояний и уровней экономической безопасности, установления показателя экономической защищенности предприятий, установления способа обеспечения требуемых уровней безопасности[30,с.89].

Главными направлениями оценок экономической безопасности предприятий является:

1. пороговые методы, которые используются в разной вариации и могут доставлять либо 2 градации: опасный/безопасный, либо большего числа градаций, к примеру нормальные состояния предкризисные, кризисные, критические и другое. Данный метод заключается в том, что определяется угроза либо способ защищенности, по каждой угрозе определяется показатель и пороговое значение. Пороговые методы используют критерии: если хотя бы 1 из показателей не соответствуют, то состояния опасные[31,с.92].

2. ресурсно-функциональные методы – методы экономической результативности. Цель данных методов – предприятия разрабатывают разные направления по защитах от угрозы и по каждому оценивают экономические результаты. На основах этих методов уровни экономической безопасности предлагаются производить оценку на основах совокупных критериев путями взвешиваний и суммирований отдельного функционального критерия, определяемого благодаря сравнению возможных величин ущербов, которые могут быть причинены предприятиям

(организациям), и эффективность мероприятия по предотвращению таких ущербов. Совокупные критерии экономической защищенности следует сопоставлять в предыдущих и нынешних годах. Если их значения возрастают, то уровни экономической безопасности улучшаются[32,с.64]

3. комплексные методы – на основах расчетов интегральных показателей экономической безопасности[33,с.71]

4. методы на основах теорий экономического риска. Цель – по разным угрозам рассчитываются ущербы. Убыток сопоставляется с размером прибыли, доходов, имущества[34,с.89].

Ученым В.В. Шлыковым предложены направления использования для оценок экономической безопасности предприятий подходы, отражающие принцип и условие программно-целевых управлений и развитий. В соответствии с этими подходами оценки экономической безопасности предприятий основываются на интегрированиях сумм данных, которые определяют экономическую защищенность. При этом используются некоторые уровни интеграций показателя и такие методы его анализы, как кластерные и многомерные анализы. Такие подходы отличаются высокими степенями сложности проводимых анализов с использованиями методологий математических анализов. И если их использования в исследовательских областях позволяют получать надежный результат оценок уровней экономической безопасности предприятий, то в практических деятельности предприятия это крайне трудно. К тому же — и это отмечает В.В. Шлыков — очень сложным являются «оценки устойчивости совокупных интегральных показателей при заданных областях их изменений»[35,с.133]. Предложенные автором подходы к оценкам устойчивости совокупных интегральных показателей позволяют оценивать уровни экономической безопасности предприятий, но, скорее, с позиций математиков, а не менеджеров.

Исходя из результата анализа более известного подхода к оценкам уровней экономической безопасности предприятий, возможно определение

вывода, что данный подход очень трудно применять для оценок уровней экономической безопасности предприятий в предложенных трактовках. В связи с этим разберем другой подход к выборам критериев определений уровней их экономической безопасности.

Так как экономическую защищенность предприятий предложено анализировать как меры согласований их интереса с интересом субъекта внешнего мира, а любые интересы предприятий — как их взаимодействия с субъектом внешних миров, в результатах которых предприятия получают прибыль, следовательно, логичным было бы предложить, что критериями экономической безопасности предприятий являются получаемые в результатах взаимодействий с субъектом наружного мира доходы, которыми компания могла бы владеть по своим взглядам, т.е. чистой прибылью. Из-за отсутствия прибыли или, больше того, убытка, не стоит заявлять о соблюдении интереса предприятий и, тем более, о том, что компании находятся в экономической безопасности. Наоборот, в этих случаях перед предприятиями действительно стоят угрозы банкротств. Таким образом, предлагаемые подходы к выборам критериев экономической безопасности предприятий базируются на получениях предприятиями дохода.

Прибыль предприятий — ее абсолютные величины или результат ее соотношений с затраченным ресурсом — могут анализироваться в качестве предпосылок для заключений об экономической безопасности предприятий[36,с.97].

На основаниях анализа прошедшего периода технико-экономического показателя предприятий можно заранее сказать о грозящих опасностях и предпринять меру по её нейтрализации[37,с.51]. Главное отметить, что самые высокие степени защищенности достигаются при условиях, что все комплексы показателя находятся в пределе допустимого значения своего порогового барьера, а пороговое значение одних показателей достигается не в убыток остальным.

Данный фактор риска, опасностей и угроз может быть сгруппирован по

различному классификационному признаку. Так, в сравнении от потенциала его прогнозирований стоит выделять ту опасность или угрозу, которая может быть предвиденной или предсказуемой; и непредсказуемой. К первой относится та, которая, как правило, возникает в определенном условии, известно из опытов хозяйственных деятельностей, своевременно выявленные и обобщённые экономическими науками.

Опасность и угроза экономической безопасности предприятий в зависимости от источников возникновения делятся на объективный и субъективный. Объективный возникает без участия и независимо от воли предприятий или их подчиненных, независимо от принятого решения, действия менеджеров. Это состояния финансовых конъюнктур, научных открытий, форс-мажорных обстоятельств и т. п. Их стоит распознать и непременно придать значения в управленческом решении. Субъективная угроза порождена умышленным или неумышленным действием населения, различного рода ведомств и компаний, включая государственные и международные предприятия конкуренты. Поэтому и их нейтрализация во многом связана с воздействиями на субъекты финансовых взаимоотношений.

В зависимости от потенциала предотвращений определяют фактор форс-мажорный и не форс-мажорный. Первый отличается непреодолимостями воздействий (война, катастрофа, чрезвычайное бедствие, которое заставляет принимать решение и воздействовать наперекор намерениям). Второй может быть предотвращен своевременным и правильным действием. По возможности наступлений все количество деструктивных факторов (появления зон рисков, вызовов, опасностей, угроз) могут разделять на явный, т. е. реальный существующий, видимый, и латентный, т. е. скрытый, тщательно замаскированный, трудно обнаруживаемый. Они могут проявляться внезапно. Поэтому их отражения потребуют принятий срочной меры, дополнительного усилия и источников.

Опасность и угроза классифицируется и по объектам посягательств: персонала, имущества, техники, информации, технологии, деловым репуте и

т. п. По структуре их возникновений могут выделять: политическую, экономическую, техногенную, правовую, криминальную, экологическую, конкурентную, контрагентскую и другие[38,с.41].

В зависимости от числа потери или ущербов, к которым могут приводить действия деструктивных факторов, опасностей и угроз следует разделить на вызывающую трудность, значительную и катастрофическую. А по степеням вероятности — невероятная, маловероятная, вероятная, весьма вероятная, вполне вероятная. В. П. Мак-Мак разделяет угрозы по признакам их отдаленности по времени: непосредственные, близкие (до 12 месяцев), далекие (свыше 12 месяцев) и в пространствах: на территориях предприятий; прилегающих к предприятиям; на территориях регионов, стран; на зарубежных территориях[39,с.32].

Наибольшие распространения в науках получили выделения опасности и угрозы в зависимости от сфер их возникновений. По этим признакам различаются внутренняя и внешняя. Внешние опасности и угрозы возникают за пределами предприятия. Они не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое может нанести предприятию ущерб. Внутренние факторы связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала. Они обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут оказать свое влияние на результаты бизнеса. Наиболее значительными из них являются: качество планирования и принятия решения, соблюдение технологии, организация труда и работа с персоналом, финансовая политика предприятия, дисциплина и многие другие.

Как внутренних, так и внешних факторов риска огромное количество. Это обусловлено прежде всего тем разнообразием связей и отношений, в которые обязательно вступает предприятие. В ходе материальных, финансовых, информационных, кадровых и других связей происходит обмен, потребление и перемещение сырья, материалов, комплектующих изделий, машин, оборудования, инвестиций, технологий, денежных средств, и т. д.. Все эти

связи и отношения возникают в конкретных политических, социально-экономических, природно-климатических и других условиях, которые сложились как в масштабах всей страны, так и на уровне определенного конкретного региона. Именно конкретная ситуация в том или ином населенном пункте, регионе, где действует предприятие, может оказать существенное влияние на результаты хозяйственной деятельности.

К факторам, влияющим на результаты хозяйственной деятельности, могут быть отнесены: состояние предпринимательской среды, наличие местных сырьевых и энергетических ресурсов, развитие транспортных и других коммуникаций, наполняемость рынка, состояние конкурентов, наличие свободных трудовых ресурсов, уровень их профессиональной подготовленности, уровень социальной и политической напряженности, ориентировка населения на производительный труд, уровень жизни населения, его платежеспособность, криминализация хозяйственной жизни (коррупционность чиновников, рэкет, экономическая преступность) и многие другие. Все внешние факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия, можно сгруппировать, выделив: политические, социально-экономические, экологические, научно-технические и технологические, юридические, природно-климатические, демографические, криминалистические и другие.

Под влиянием окружающей среды, различного рода факторов могут возникнуть многие десятки внешних опасностей и угроз экономической безопасности предприятия. К ним можно отнести: неблагоприятное изменение политической ситуации; макроэкономические потрясения (кризисы, нарушение производственных связей, инфляция, потеря рынков сырья, материалов, энергоносителей, товаров и т. д.); изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности (налогового, отношений собственности, договорного и др.); неразвитость инфраструктуры рынка; противоправные действия криминальных структур; использование недобросовестной конкуренции; промышленно-

экономический шпионаж; моральные (психологические) угрозы, запугивание, шантаж и физическое, опасное для жизни воздействие на персонал и их семьи (убийства, похищения, избиения); хищения материальных средств; противоправные действия конкурентов, их стремление завладеть контрольным пакетом акций; заражение программ ЭВМ различного рода компьютерными вирусами; противозаконные финансовые операции; чрезвычайные ситуации природного и технического характера; несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну; кражи финансовых средств и ценностей; мошенничество; повреждение зданий, помещений и многие другие.

Анализ многочисленных внешних опасностей и угроз, направлений и объектов их воздействия, возможных последствий для бизнеса потребовал бы многотомных исследований. Несмотря на это, каждое предприятие и прежде всего менеджеры по бизнесу, исходя из конкретной ситуации, в которой находится хозяйствующий субъект, должны определить (спрогнозировать) наиболее значимое (опасное) из них и выработать систему мер по их своевременному выявлению, предупреждению или ослаблению влияния.

Внутренние опасности и угрозы экономической безопасности бизнеса возникают непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия. Так, к основным факторам риска можно отнести: недостаточный уровень дисциплины; противоправные действия кадровых сотрудников; нарушения режима сохранения конфиденциальной информации, выбор ненадежных партнеров и инвесторов, отток квалифицированных кадров, неверную оценку квалификации кадров, их низкую компетентность; недостаточная патентная защищенность, аварии, пожары, взрывы; перебои в энерго-, водо-, теплоснабжении, выход из строя вычислительной техники, смерть ведущих специалистов и руководителей; зависимость ряда руководителей от уголовного мира; низкий образовательный уровень руководителей; существенные упущения как в

тактическом, так и в стратегическом планировании, связанные, прежде всего, с выбором цели, неверной оценкой возможностей предприятия, ошибками в прогнозировании изменений внешней среды.

Выявление и идентификация факторов риска, опасностей и угроз – одна из наиболее важных задач обеспечения экономической безопасности.

Одним из наиболее значимых элементов системы безопасности предприятия является механизм ее обеспечения, который представляет собой совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, мер, сил и средств, с помощью которых обеспечивается достижения целей безопасности и решения стоящих задач.

Системный подход к формированию механизма обеспечения экономической безопасности предприятия предполагает, что необходимо учитывать все реальные условия его деятельности, а сам механизм должен иметь четко очерченные элементы, схему их действия и взаимодействия. Структура механизма обеспечения экономической безопасности предприятия состоит из нескольких блоков, одновременное действие которых призвано обеспечить достаточную для расширенного воспроизводства капитала предприятия прибыль, получаемую в результате соблюдения интересов предприятия, т.е. в результате взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия может иметь различную степень структуризации и формализации.

Действие механизма обеспечения экономической безопасности предприятия призвано организационно оформить взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды. Результатом функционирования этого механизма является поступление необходимых для организации процесса производства ресурсов и информации в соответствии с системой приоритетных интересов предприятия, минимизация затрат на приобретение ресурсов в необходимом количестве и должного качества.

Основное назначение механизма обеспечения экономической

безопасности предприятия заключается в создании и реализации условий, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия. Эти условия определены исходя из критерия экономической безопасности и ее уровня.

Действие механизма должно быть направлено на обеспечение экономической безопасности в деятельности предприятия, как в настоящее время, так и на перспективу. Если в первом случае доминируют такие условия обеспечения экономической безопасности, как минимизация затрат и расширение сферы использования услуг предприятий инфраструктуры, то во втором — это адаптация к нововведениям, расширение производства и его диверсификация.

Каждое из этих условий обеспечения экономической безопасности предприятия нельзя рассматривать изолированно, они тесно взаимосвязаны. Так, минимизацию затрат торгового предприятия только до определенного уровня можно обеспечить на основе усилий организационного характера, обеспечивающих соблюдение режима экономии ресурсов, изменение системы организации бизнес-процессов, высвобождение и реализацию излишних запасов и т.п. По достижению такого уровня необходимо внедрение новой техники и технологии, обеспечивающих значительное снижение затрат на доставку, хранение и реализацию товаров.

Реализация каждого из предложенных условий обеспечения экономической безопасности предприятия возможна либо с использованием мер организационного характера, которые, как правило, не нуждаются в инвестиционной поддержке (либо она незначительна), либо с привлечением определенного объема инвестиций. В первом случае речь идет о не капиталоемком создании условий обеспечения экономической безопасности предприятия, во втором — создание условий следует считать капиталоемким.

Понятно, что при недостатке прибыли предприятия должны в первую очередь реализовывать те условия обеспечения их экономической безопасности, которые не требуют инвестиционной поддержки. И только после завершения реализации не капиталоемких мероприятий по

обеспечению экономической безопасности предприятия должны приступать к реализации условий, требующих инвестиционной поддержки.

Минимизация затрат предприятия рассматривается как комплексное понятие, включающее минимизацию постоянных и переменных издержек на реализацию продукции. Повышенное внимание к переменным издержкам обусловлено также их ролью в получении прибыли, реализуемой посредством эффекта производственного рычага. Минимизацию затрат предприятия предлагается обеспечить посредством повышения эффективности использования ресурсов и устранения несоответствий в использовании ресурсов.

В самом общем виде эти несоответствия сводятся к следующему: объемы поступающих ресурсов не соответствуют либо потребностям в них, либо объему продаж предприятия. Если первый вид несоответствий в использовании ресурсов характерен для материальных, информационных ресурсов, т.е. ресурсов, поступающих на предприятие периодически, то второй — чаще встречается в использовании таких ресурсов, как трудовые ресурсы и оборотные средства, которыми предприятие располагает в течение определенного периода времени.

Соблюдение интересов предприятия требует постоянного развития его производственного потенциала посредством реализации нововведений технического и организационного характера.

Доминирующим критерием отбора нововведений является оценка нововведений с позиции востребованности реализуемой продукции предприятием потребителями, поскольку такая востребованность в значительной мере связана с интересами предприятия[40,с.100].

Одним из направлений, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия, является расширение сферы использования услуг инфраструктуры рынка. Такое утверждение базируется на том, что использование услуг инфраструктуры рынка позволяет:

- получать качественные услуги предприятий, специализирующихся на

том или ином виде деятельности;

- сокращать численность персонала вследствие отказа от выполнения тех или иных видов деятельности и передачи их для выполнения сторонним организациям;

- повысить уровень специализации предприятия как в производственной, так и в управленческой сфере, поскольку способствует сокращению числа видов деятельности предприятия.

Действие механизма обеспечения экономической безопасности предприятия призвано не просто обеспечить экономическую безопасность, а безопасность определенного уровня, который зависит от особенностей деятельности предприятия и взаимодействующих с ним субъектов внешней среды.

Система экономической безопасности предприятия и механизм ее обеспечения предусматривают решение задач экономической безопасности не только специально созданным подразделением, а при активном участии всех отделов и служб предприятия в пределах возложенных на руководителей структурных подразделений обязанностей по проблемам безопасности.

Таким образом, главная роль в обеспечении экономической безопасности предприятия принадлежит его персоналу, кадровый потенциал или ресурс - это основной ресурс предприятия.

Только он может приносить прибыль, но одновременно персонал является источником всех внутренних угроз экономической безопасности, и, в конечном счете, залог успеха любых управленческих инноваций - это лояльность и мотивированность сотрудников.

Для определения уровня экономической безопасности компании будут рассчитываться показатели, связанные с управленческой, финансовой составляющей, также проверка контрагента. Показатели, связанные с управленческой сферой: эффективность организаций труда, удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала, эффективность

управления; качество принимаемых решений; коэффициент стабильности кадров, коэффициент роста инвестиций в переподготовку и повышение квалификации персонала. Данные показатели помогут в оценке уровня экономической безопасности со стороны персонала, ведь персонал играет неотъемлемую часть безопасного развития предприятия.

Показатели, связанные с финансовой составляющей: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент автономии; рентабельность собственного капитала; темп роста прибыли; темп роста выручки; темп роста активов; оборачиваемости дебиторской задолженности; оборачиваемости кредиторской задолженности. Финансовые показатели охарактеризуют уровень финансовой безопасности, которые так же являются одним из важнейших показателей степени безопасности компании.

Уровень надежности контрагента будет определен через такие характеристики как: ответственность, правдивость, серьезность партнерских намерений, сведения о кредитной истории; управленческие и юридические аспекты деятельности контрагента; качество предлагаемого к подписанию договора о сотрудничестве; изменение финансового состояния контрагента в динамике.

Так же для оценки финансового состояния в работе рассчитываются показатели деловой активности компании, такие как: коэффициент обращений активов, коэффициент обращений дебиторских задолженностей, коэффициент обращений кредиторских задолженностей, продолжительность оборота дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициент обращения материальных запасов, коэффициент обращений основных средств (фондоотдачи) и коэффициент обращений собственного капитала.

## 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПАРТНЕР»

### 2.1 Экономическая характеристика ООО «Партнер»

Общество с ограниченной ответственностью «Партнер» (в дальнейшем именуемое – «Общество») создано в соответствии с Федеральным законом №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», другими нормативными актами РФ в целях получения прибыли от его предпринимательской деятельности.

Фирменное наименование Общества: Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Партнер». Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ООО «Партнер».

Место нахождения Общества: Приморский край, Кавалеровский район, пгт. Кавалерово, ул. Арсеньева, 96.

Общество создано в соответствии с законодательством для осуществления хозяйственной деятельности и обладает полной хозяйственной самостоятельностью.

Целью деятельности Общества является удовлетворение общественных потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах и получение прибыли.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием;
- производство деревянных строительных конструкций, включая сборные деревянные строения, и столярных изделий;
- распиловка и строгание древесины; пропитка древесины;
- неспециализированная оптовая торговля;

- прочая оптовая торговля;
- коммерческая сбытовая, посредническая деятельность.

Кроме перечисленных видов деятельности, Общество может осуществлять и иные виды деятельности, не запрещенные законом.

ООО «Партнер» для полноценного осуществления своей деятельности сотрудничает с транспортной компанией ООО «Аллегро Логистик», что позволяет обеспечить бесперебойные и круглогодичные перевозки товаров. Так же в услугах Общества заинтересованы и зарубежные компании, в основном интерес представляет Китай. Данная компания принимала участие в торгах на государственные закупки, но из-за не соответствия запрашиваемых потребностей так и не смогла выиграть торги.

Анализ был проведен на основании данных бухгалтерской отчетности Общества, которая была составлена в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

Анализ показателей рентабельности.

Коэффициенты рентабельности – система показателей, которые характеризуют способность Общества образовывать нужную прибыль в осуществлении производственной деятельности. Данные показатели рентабельности характеризуют совместную результативность задействованных активов и инвестированного капитала.

Для расчета коэффициентов (показателей) рентабельности используются формы №1 и №2. Анализ рентабельности Общества позволяет определить результативность вложенных средств и эффективности их применения.

Анализ рентабельности Общества осуществляется путем расчета таких основных показателей (коэффициентов):

- рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность деятельности;

– рентабельность продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается как частное чистой прибыли Общества к чистому доходу от продаж и определяет результативность продаж компании.

$$R_n = \frac{ЧП}{ЧД}, \quad (1)$$

где:

$R_n$  – рентабельность продаж;

ЧП – чистая прибыль;

ЧД – чистый доход.

$$R_{n\ 2015} = 0;$$

$$R_{n\ 2016} = 2,00 \text{ тыс. руб.} / 10582,00 \text{ тыс. руб.} = 0,02\%.$$

Этот показатель показывает сумму операционной прибыли получает Общество на каждый рубль проданной продукции или сколько остается у Общества после покрытия себестоимости продукции.

За 2015 год у Общества этот показатель равняется 0 потому, что Общество имело убыток в размере 2408,00 тыс. руб.

В 2016 году этот показатель составляет 0,02% и свидетельствует о том, что Общество в 2016 году не только полностью покрыло расходы на производство, а и еще получило прибыль в размере 2,00 тыс. руб.

Рентабельность активов определяется как деление чистой прибыли компании к среднегодовой стоимости активов и свидетельствует о результативности привлечения активов Общества.

$$R_a = \frac{ЧД}{ВА}, \quad (2)$$

где:

$R_a$  – рентабельность активов;

ЧД – чистый доход;

ВА – среднегодовая стоимость активов Общества.

Среднегодовая стоимость активов рассчитывается как средняя величина между стоимостью активов (валюта баланса) на начало периода и на конец периода.

$$BA_{2015} = (81336,00 \text{ тыс. руб.} + 176186,00 \text{ тыс. руб.})/2 = 128761,00 \text{ тыс. руб.}$$

$$BA_{2016} = (176186,00 \text{ тыс. руб.} + 219160,00 \text{ тыс. руб.})/2 = 197673,00 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_{a 2015} = 14821,00 \text{ тыс. руб.}/128761,00 \text{ тыс. руб.} = 0,12\%;$$

$$R_{a 2016} = 10582,00 \text{ тыс. руб.}/197673,00 \text{ тыс. руб.} = 0,05\%.$$

Этот показатель разрешает оценивать основную деятельность в комплексе, выражает отдачу на рубль активов Общества.

Рентабельность активов является высокой, если этот показатель превышает значение 0,3. Но у Общества этот показатель не достигает нормативного значения и имеет тенденцию к ухудшению, т.е. снижению. В целом можно сделать вывод, что Общество неэффективно использует собственные активы.

Рентабельность собственного капитала определяется как деление чистой прибыли Общества к стоимости средней за период собственного капитала и характеризует эффективность вложения средств.

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{ВК}, \quad (3)$$

где:

$R_{ск}$  – рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль;

ВК – среднегодовая стоимость собственного капитала Общества.

Собственный капитал – это часть в активах предприятия, которое остается после вычитания его обязательств. Собственный капитал состоит из:

– уставного капитала;

– паевого капитала;

– дополнительно вложенного капитала;

– дополнительного капитала;

- резервного капитала;
- нераспределенной прибыли (непокрытого убытка);
- неоплаченного капитала;
- накопленная курсовая разность.

Размер собственного капитала свидетельствует о наличии у Общества собственных средств и зависимость от заемных средств.

Среднегодовая стоимость собственного капитала рассчитывается как средняя величина собственного капитала за соответствующий отчетный период.

$$BK_{2015} = (6798,00 \text{ тыс. руб.} + 285,00 \text{ тыс. руб.})/2 = 3541,50 \text{ тыс. руб.}$$

$$BK_{2016} = (285,00 \text{ тыс. руб.} + 287,00 \text{ тыс. руб.})/2 = 286,00 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из размера среднегодовой стоимости собственного капитала рассчитываем рентабельность собственного капитала:

$$R_{BK2015} = 0;$$

$$R_{BK2016} = 2,00 \text{ тыс. руб.}/286,00 \text{ тыс. руб.} = 0,01.$$

В 2015 году Общество не имело чистой прибыли, а наоборот убыток, поэтому рентабельность отсутствующая. В 2016 году этот показатель незначительно увеличился за счет существования чистой прибыли в размере 2,00 тыс. руб.

Отношение чистой прибыли и выплаченных процентов к сумме собственного и долгосрочного заемного капитала среднего за период характеризует показатель рентабельности вложений .

Определяет, какой эффективностью владеют собственники акционерного капитала и держатели долгосрочного долга Общества.

$$R_{pp} = \frac{ЧП + B\%}{BK + ПК} , \tag{4}$$

где:

В исследуемых периодах Общество не выплачивало процентов (дивидендов) держателям акций, поэтому этот показатель равняется 0.

Как было указано раньше, в 2015 году Общество не имело чистой прибыли, поэтому рентабельность инвестиций за 2015 год также будет равнять 0.

За 2016 год Общество не имело долгосрочных обязательств.

Таким образом, рентабельность инвестиций можно рассчитать только за 2016 год с учетом изложенных особенностей:

$$R_{pi2016} = 2,00 \text{ тыс. руб.} / 286,00 \text{ тыс. руб.} = 0,01.$$

Рентабельность инвестиций практически нулевая, имеет незначительный показатель, это свидетельствует, что Общество не является инвестиционно привлекательным. Деление чистого дохода от продажи продукции (работ, услуг) к себестоимости определяет эффективность продукции и свидетельствует о прибыльности хозяйственной деятельности Общества от основной деятельности.

$$R_a = \frac{ЧД}{S}, \quad (5)$$

где:

$R_p$  – рентабельность продукции;

ЧД – чистый доход;

$S$  – себестоимость продукции Общества.

$$R_{p2015} = 14821,00 \text{ тыс. руб.} / 24316,00 \text{ тыс. руб.} = 0,61;$$

$$R_{p2016} = 10582,00 \text{ тыс. руб.} / 26973,00 \text{ тыс. руб.} = 0,39.$$

Оба показателя имеют значение менее 1, это свидетельствует о превышении себестоимости продукции над чистым доходом от реализации. Т.е., полученная чистая прибыль не покрывает расходов Общества на производство продукции. В 2016 году это отношение только ухудшаются.

Анализ деловой активности Общества:

Анализ деловой активности разрешает проанализировать эффективность основной деятельности Общества, которое характеризуется скоростью обращения финансовых ресурсов Общества.

Анализ деловой активности Общества осуществляется путем расчета таких показателей (коэффициентов): коэффициента обращения активов, коэффициента обращения дебиторской задолженности, коэффициента обращения кредиторской задолженности, продолжительности оборотов дебиторской и кредиторской задолженностей, коэффициента обращения материальных запасов, коэффициента обращения основных средств (фондоотдачи) и коэффициента обращения собственного капитала (таблица 2.1.).

1). Деление чистой выручки от продажи продукции (работ, услуг) к средней величине итога баланса компании характеризует коэффициент обращения активов и определяет результативность привлечения Обществом существующих ресурсов, независимо от источников их привлечения.

Снижение этого коэффициента в динамике свидетельствует о неэффективном использовании Обществом ресурсов и практически полную не оборотность активов.

2). Деление чистой выручки от продажи продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине дебиторской задолженности определяет коэффициент обращения дебиторской задолженности и указывает на силу оборота дебиторской задолженности Общества за время, которое рассматривается, увеличение или уменьшение коммерческого кредита, который предоставляется Обществом.

Таблица 2.1 - Анализ деловой активности Общества

Показатели	Оптимальное значение	Фактическое значение за 2015 год	Фактическое значение за 2016 год	Отклонение
Коэффициент обращения активов	увеличение	0,12	0,05	-0,07

Показатели	Оптимальное значение	Фактическое значение за 2015 год	Фактическое значение за 2016 год	Отклонение
Коэффициент обращения кредиторской задолженности	увеличение	0,37	0,21	-0,16
Коэффициент обращения дебиторской задолженности	увеличение	0,17	0,08	-0,09
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	уменьшение	2147,1	4562,5	2415,4
Срок погашения кредиторской задолженности, дней	уменьшение	986,5	1738,1	751,6
Коэффициент обращения материальных запасов	увеличение	35,89	27,97	-7,92
Коэффициент обращения основных средств (фондоотдача)	увеличение	0,14	0,14	0
Коэффициент обращения собственного капитала	увеличение	4,19	37	32,81

Расчет этого коэффициента свидетельствует о снижении скорости обращения дебиторской задолженности на фоне увеличения самой дебиторской задолженности в 2016 году. В целом этот коэффициент для Общества является отрицательным.

3) Деление чистой выручки от продажи продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине кредиторской задолженности определяет коэффициент обращения кредиторской задолженности и характеризует силу

обращения кредиторской задолженности Общества за время, которое рассматривается, увеличение или уменьшение коммерческого кредита, который предоставляется предприятию.

Рост кредиторской задолженности привел к снижению скорости обращения кредиторской задолженности.

4) Отношение продолжительности отчетного периода к коэффициенту обращения дебиторской или кредиторской задолженности характеризует срок погашения дебиторской и кредиторской задолженностей и определяет среднее время уменьшения дебиторской или кредиторской задолженностей Общества.

Эти коэффициенты также для Общества имеют отрицательное значение, сроки погашения задолженностей за период, который исследуется, увеличиваются. Это указывает на то, что Общество может погасить дебиторскую и кредиторскую задолженность, при существующем финансовом состоянии Общества, значительно более чем за год.

5) Деление себестоимости проданной продукции к среднегодовой стоимости материальных запасов определяет коэффициент обращения материальных запасов и свидетельствует о скорости продажи товарно-материальных запасов Общества.

Этот коэффициент также имеет тенденцию к снижению, в связи со снижением материальных запасов и себестоимости продукции.

6) Отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой стоимости основных средств позволяет рассчитать коэффициент обращения основных средств (фондоотдача). Данный коэффициент свидетельствует о результативности применения основных средств Общества.

Результативность применения основных средств у Общества за 2015-2016 года не изменилась, то и этот коэффициент остается не сменным. Возможно эта ситуация возникшая по причине приобретения Обществом основных средств на протяжении 2016 года на фоне роста чистого дохода.

7) Деление чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине собственного капитала компании определяет коэффициент обращения собственного капитала и характеризует эффективность применения собственного капитала Общества.

Эффективность использования Обществом собственного капитала, за этим показателем, значительно выросшая исключительно за счет увеличения чистой выручки.

Анализ финансового состояния может проводиться с применением более 100 разных показателей и коэффициентов. Для анализа финансового состояния Общества предлагаются следующие наиболее распространенные коэффициенты, расчет, методика и нормативные значения которых предоставлены в таблице 2.2

Таблица 2.2 - Анализ финансового состояния Общества

Показатели	Формула для расчета	Оптимальное значение показателя	Фактическое значение показателя		
			2015 г.	2016 г.	отклонение (+/-)
Коэффициент износа основных средств	$K_{зоз} = C / Oz$ , З – сумма износа; Oz – первоначальная стоимость основных средств	Уменьшение	0,72	0,71	-0,01
Коэффициент обращения активов	$K_{oa} = ЧД / (Вб_0 + Вб_1) / 2$ , ЧД – чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг); Вб <sub>0</sub> – валюта баланса на начало периода; Вб <sub>1</sub> – валюта баланса на конец периода	Увеличение	0,12	0,05	-0,07
Коэффициент финансовой стойкости Общества	$K_{ф.с.} = Вк. / (Дз + Кз)$ , Вк – собственный капитал; Дз – долгосрочные обязательства; Кз – краткосрочные обязательства	Увеличение	0,002	0,001	-0,001
Коэффициент покрытия	$K_{п} = Обз / ПО$ , Обз – оборотные средства; ПО – текущие обязательства	> 1 Увеличение	0,81	0,84	0,03
Коэффициент общей ликвидности	$K_{з.л.} = Обз / ДЗ + ПО$ , Обз – оборотные средства; ДЗ – долгосрочные	Увеличение	0,81	0,84	0,03

	обязательства; ПО – текущие обязательства				
Коэффициент абсолютной ликвидности	Каб.л. = Гк. / ПО, Гк – денежные средства; ПО – текущие обязательства	0,2 – 0,35	0,001	0,003	0,002
Коэффициент задолженности (финансирование)	Кз = Зк / Вк, Зк – привлеченный капитал; Вк – собственный капитал	0,5 – 0,7	617,2	762,3	145,1
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	Ккзк = (За + ДЗ + ПО + Дм) / Вб, За – обеспечение следующих расходов и платежей; ДЗ – долгосрочные обязательства; ПО – текущие обязательства; Дм – доходы будущих периодов; Вб – валюта баланса	< 1 Уменьшены	0,99	0,99	0
Чистый оборотный капитал (тыс. руб.)	ЧОК = ОА – ПО ОА – оборотные активы; ПО – текущие обязательства	>0, увеличение	-34133,00	-35048,0	0

1) Коэффициент износа основных средств имеет тенденцию к уменьшению, но он составляет более 0,7, это свидетельствует о высоком уровне износа основных средств и необходимость их возобновления.

2) Коэффициент обращения активов имеет резко выраженную тенденцию к снижению. Это противоречит нормативному значению (увеличение). Такое резкое снижение коэффициенту свидетельствует о фактическом отсутствии обращения активов, а в динамике – о снижении чистого дохода от реализации продукции, которая, в свою очередь, также является отрицательным фактором для Общества.

3) Коэффициент финансовой стойкости Общества характеризует соотношение собственных и заемных средств. Положительным (нормативным) для Общества должно было его увеличение, но существует совсем обратное. Этот коэффициент не достигает нормативного значения – 1, что говорит о превышении заемных средств над собственными, т.е. об абсолютной зависимости Общества от заемных средств и полное отсутствие финансовой стойкости Общества.

4). Коэффициент покрытия характеризует отношение всех текущих активов к текущим обязательствам и характеризует достаточность оборотных средств для погашения своих долгов на протяжении года. Оптимальным значением этого коэффициента есть границы 1 – 1,5, которые свидетельствуют о возможности Обществом своевременно ликвидировать долги. Критическим есть значения, которое равняется 1. Рассчитанное значение этого коэффициента исследуемого Общества есть ниже 1 (т.е. не покрывает долги), но имеет тенденцию к росту, что является положительным фактором Общества.

5) Коэффициент общей ликвидности показывает общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Значение коэффициента должно быть в пределах от 0,2 до 0,35. Критическое значение этого коэффициента также равняется 1. Положительным фактором Общества есть его увеличения, но он менее 1. Рассчитанное значение этого коэффициента свидетельствует об отсутствии (значительный недостаток) оборотных средств.

6) Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность Общества мгновенно погасить свои срочные долги. Для расчета этого коэффициента соотносятся денежные активы и их эквиваленты к текущим обязательствам.

Нормативным значением считается значение коэффициента абсолютной ликвидности в пределах 0,2 – 0,35, т.е. текущие обязательства, сроки погашения которых наступают не одновременно, должны быть обеспечены, по меньшей мере, на 20% абсолютно ликвидными активами.

Проанализировав этот коэффициент, было установлено, что Общество не имеет возможности немедленно гасить срочные долги, коэффициент значительно ниже его нормативного значения.

7) Коэффициент задолженности свидетельствует об обеспеченности Общества собственным капиталом и его соотношении к привлеченному

капиталу. Нормативное значение коэффициенту должно быть в пределах 0,5-0,7. За проведенными расчетами установлено, что у Общества этот показатель во много раз превышает нормативное значение, имеет тенденцию к росту и это есть отрицательными факторами. Это говорит о значительной доле привлеченных средств, которые более чем в 600 раз превышают собственные средства.

8). Коэффициент концентрации привлеченного капитала характеризует ступней привлеченных средств в общей сумме средств, авансированных в деятельность Общества. Проведенные расчеты свидетельствуют о постоянном использовании привлеченных средств в деятельности Общества с очень высокой степенью, близкой до 100% – 0,99.

Этот коэффициент еще раз подчеркнул полную зависимость Общества от привлеченных, а именно заемных средств.

Нормативное значение этого коэффициенту должно быть значительно ниже 1 и снижаться.

## **2.2 Оценка уровня экономической безопасности предприятия**

Для оценки экономической безопасности ООО «Партнер» используется методика, которая содержит три, связанных между собой, составляющих:

1) степень безопасности управления; 2) степень финансовой составляющей; 3) степень надежности партнеров; с применением 2-х значений (безопасный и опасный). Если в результате оценки экономической безопасности получается положительное развитие 3-х степеней, то предприятию присущ высокий уровень экономической безопасности, если одна из составляющих испытывает трудности, то средняя степень безопасности, наличие отрицательного значения двух или трех составляющих характеризует низкий уровень экономической безопасности .

Рост и развитие является основной целью обеспечения экономической безопасности компании. Достижение данной цели формируется за счет различных источников финансирования. Следовательно, существуют

предприятия капитально устойчивые, но стогнирующие, и, наоборот, неустойчивые, но стремительно развивающиеся. Заметим, что последние в рыночных условиях, характеризуются как более удачными.

Экономическая безопасность предприятия характеризуется многими ее видами и подходами к определению. В этой связи, в целях оценки уровня экономической безопасности Общества нами была взята методика Запородцевой Л.А., включающую в себя оценку трех взаимосвязанных компонент.

Итак, для осуществления оценки уровня экономической безопасности ООО «Партнер», следует оценить каждую из компонент методики:

На первом этапе нами был проведен анализ уровня развития управленческого персонала. В изучении развития степени управления ключевой является то, что имеются способности управленческого персонала предотвращений негативного воздействия и обеспеченности роста предприятий. Угроза представляет собой отрицательное воздействие персонала на развития предприятий и его экономическую безопасность. В связи с этим, для того, чтобы обеспечить экономическую безопасность компании, следует продельывать стабильную работу по оценкам персонала путем определений экономической эффективности работы управляющей составляющей. Для оценки персонала предлагается подход, основанный на оценке эффективности управленческого аппарата, его возможности формировать надежный коллектив и развивать бизнес.

1. Эффективность организации труда. Экономическая эффективность организации труда определяется для оценки правильности выбора управленческим персоналом наиболее рационального варианта проектных решений. Он рассчитывается на основе соотношения темпа роста выручки к темпу роста заработной платы всего персонала предприятия:

$$\text{ЭОРР} = \text{ТР}_В / \text{ТР}_{ЗП}; \quad (6)$$

$$\text{ТР}_В = 30940 / 26300 = 1,18$$

$$\text{ТР}_{ЗП} = 1544 / 1751 = 0,88$$

$$\text{ЭОРР} = 1,18 / 0,88 = 1,34$$

Темп роста выручки растет быстрее, что говорит об эффективности организации труда.

2. Эффективность управления может проявляться в неэффективности труда управленческого персонала, неэффективности самого процесса управления как такового (функций, коммуникаций, выработки и реализации управленческих решений); неэффективности системы управления (с учетом иерархии управления); неэффективности механизма управления (структурно-функционального, финансового, производственного, маркетингового, социального и др.), что напрямую может привести к возникновению угроз экономической безопасности и спаду в деятельности предприятия.

В качестве показателей оценки эффективности управления могут использоваться: удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала; норма управляемости (фактическая численность работающих на одного управленческого работника) и другие. Для оценки эффективности управления, считается целесообразным использовать два показателя, характеризующих количественно и качественно управленческий персонал:

1) Удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала (ХДУ), который характеризует долю управленческого персонала в общей численности персонала.

$$\text{ХДУ} = (\text{ЧУП} / \text{ЧПО}) * 100\%; \quad (7)$$

$$\text{ХДУ} = 5/17 * 100\% = 0,29\%$$

2) Эффективность управления (Эу), который характеризует соотношение темпов роста заработной платы персонала и темпов роста прибыли предприятия, где рост последнего должен быть больше для обеспечения развития организации в условиях экономической безопасности.

$$\text{Эу} = \text{ТРчпр} / \text{ТРзуп}; \quad (8)$$

$$\text{ТРчпр} = 4740 / 4860 = 0,98$$

$$\text{ТРзуп} = 500 / 643 = 0,78$$

$$\text{Эу} = 0,98 / 0,78 = 1,23$$

Темп роста прибыли больше, чем темп роста заработной платы персонала, что обеспечивает развитие организации в условиях экономической безопасности.

3. Эффективность принимаемых решений руководящим персоналом связана с постановкой достижимых целей, наличием реальных ресурсов и времени для исполнения решения, корректно запланированным процессом реализации решения. Показатель эффективности принимаемого решения определяется таким как соответствие запланированных показателей финансово-экономической деятельности предприятия фактически полученным результатам (то есть качество управленческих решений) или коэффициент качества управленческих решений, или потенциал управления:

$$\text{ХКР} = \text{ФФП} / \text{ЗФП}; \quad (9)$$

$$\text{ХКР} = 4740 / 4563 = 1,03$$

Для расчета данного показателя развития использовались данные выручки и чистой прибыли.

4. Стабильность кадров, связана с эффективным управлением персоналом. Для ее оценки можно рассчитать коэффициент стабильности кадров (ХСК), который характеризует политику управления персоналом, а также удовлетворенность персонала условиями работы.

$$\text{ХСК} = 1 - \text{РуВ} / (\text{Рс} + \text{Рп}); \quad (10)$$

$$\text{ХСК} = 1 - 0 / (1,41+0) = 1$$

5. Переподготовка и повышение квалификации персонала. Это связано с тем, что рост производства, формирование новых технологий, разработка методик, способов и средств, позволяющих перманентно обеспечивать развитие предприятия достижимо за счет работы высоко подготовленных кадров, знания и умения которых соответствуют времени. Отследить ее эффективность можно при помощи коэффициента прироста инвестиций в подготовку персонала (Хи), который характеризует затраты в профессиональную подготовку персонала:

$$ХИ = Иотч / Ибаз - 1; \quad (11)$$

$$ХИ = 298500 / 296000 - 1 = 0,01$$

Для того, чтобы сделать вывод для всех посчитанных показателей управленческой составляющей, сравним их с установленными уровнями безопасности (Таблица 2.3).

Таблица 2.3 Показатели оценки уровня управленческой составляющей предприятия

Показатель	Значение показателя	Безопасные значения	Опасные значения
Эффективность организаций труда, ед	1,34	$\geq 1$	$< 1$
Удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала, %	0,29	$\leq 1,5$	$> 1,5$
Эффективность управления	1,23	$\geq 1$	$< 1$
Качество принимаемых решений	1,03	$\geq 1$	$< 1$
Коэффициент стабильности кадров, ед	1	$\geq 0,80$	$< 0,80$
Коэффициент роста инвестиций в переподготовку и повышение квалификации персонала	0,01	$\geq 0,02$	$< 0,02$

Из данных таблицы следует, что управленческий персонал ООО «Партнер» использует наиболее рациональный вариант проектных решений, так как фактическое значение эффективности организации труда находится в безопасном значении ( $1,34 > 1$ ); доля управленческого персонала в общей численности персонала не превышает пороговое значение и находится в безопасном диапазоне ( $0,29 < 1,5$ ); что касается эффективности управления, то темп роста прибыли больше, чем темп роста заработной платы персонала, что обеспечивает развитие организации в условиях экономической безопасности, так же фактическое значение находится в безопасном положении ( $1,23 > 1$ ); данные расчета показали, что руководящий персонал принимает верные решения для осуществления своих целей, показатель находится в безопасном значении ( $1,03 > 1$ ); коэффициент стабильности кадров говорит о том, что персонал устраивают условия работы и политика

управления ( $1 > 0,80$ ); затраты на переподготовку и повышение квалификации персонала находятся в опасном значении ( $0,01 < 0,02$ ).

Таким образом, можно сделать вывод, что управленческая составляющая ООО «Партнер» находится в безопасном положении, но компании необходимо пересмотреть политику инвестирования в переподготовку и повышение квалификации персонала, так как успешное развитие предприятия возможно только за счет работы высококвалифицированного персонала.

На следующем этапе изучения уровня экономической безопасности предприятия нами была оценена финансовая составляющая.

Угроза финансовой безопасности выступает в качестве реальной или потенциальной возможности проявлений деструктивных воздействий внешних и внутренних факторов на финансовое развитие предприятия, которое может привести к экономическому ущербу.

В качестве показателей оценки финансовой безопасности предприятия, согласно выбранной методики, нами были рассчитаны следующие показатели:

1. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{лик}} = \text{ОА} / \text{КО}, \quad (12)$$

$$K_{\text{лик}} = 25370 / 34940 = 0,73$$

Коэффициент позволяет установить угрозу потери ликвидности предприятия, которая может быть связана с невозможностью предприятия оплатить текущие долги за счет законных источников (реализации текущих активов).

2. Коэффициент автономии:

$$K_{\text{автономии}} = \text{капитал и резервы} / \text{актив баланса}, \quad (13)$$

$$K_{\text{автономии}} = 52950 / 87890 = 0,6$$

Показатель определяет, в какой мере объем используемых организацией активов сформирован за счет собственного капитала, что отражает его степень зависимости от внешних источников финансирования. с помощью

показателя оценивается угроза утраты финансовой самостоятельности предприятия, которая может быть вызвана ростом степени его закрежденности.

3. Показатель рентабельности активов и рентабельности собственного капитала.

$$R \text{ активов} = \text{ЧП} / \text{среднегодовая стоимость активов}, \quad (14)$$

$$R \text{ активов} = 4740 / 197673 = 2,4 \%$$

Таков уровень чистой прибыли, управляющей всеми активами предприятия, находящимися в его использовании по балансу.

$$R \text{ собств. капитала} = \text{ЧП} / \text{среднегодовая стоимость собств. капитала}, \quad (15)$$

$$R \text{ собств. капитала} = 4740 / 286000 = 1,66\%$$

Показатель демонстрирует уровень прибыльности собственного капитала, вложенного в предприятие.

Данные показатели демонстрируют наличие и отсутствие угрозы уменьшения эффективности деятельности компании, вызванную утратой получения дохода и способности к самокупаемости и развитию.

4. Сопоставление взаимосвязи роста прибыли, выручки и активов:

$$\text{Тр прибыли} = 4740 / 4860 * 100 \% = 97,5 \%$$

$$\text{Тр выручки} = 30940 / 26300 * 100 \% = 117,6 \%$$

$$\text{Тр активов} = 87890 / 86690 * 100 \% = 101,38 \% \text{ или } 1,01.$$

Темп роста прибыли < темп роста выручки > темп роста активов > 100%., что свидетельствует о невыполнении «Золотого экономического правила»: Темп роста прибыли > Темп роста выручки > Темп роста активов > 100%. Такая ситуация говорит об угрозе неустойчивого развития предприятия.

5. Показатель дебиторской задолженности:

$$\text{ОДЗ} = \text{В} / \text{ДЗср}; \quad (16)$$

$$\text{ОДЗ} = 30940 / 386750 * 100 = 8$$

Данный показатель определяет угрозу наращивания долгов из-за возникновения трудностей поступления денежных средств на счета. В данной ситуации присутствует угроза наращивания долга.

6. Показатель кредиторской задолженности:

$$\text{ОКЗ} = \text{В} / \text{Кзср}; \quad (17)$$

$$\text{ОКЗ} = 30940 / 147333 * 100 = 21$$

В данной ситуации оборачиваемость кредиторской задолженности говорит о нормальных условиях оборачиваемости, так как данная задолженность больше дебиторской задолженности.

При оценке финансовой безопасности расчетные показатели сравнивались с пороговыми значениями (предельная величина, несоблюдение которой приведет к образованию негативной, разрушительной тенденции – финансовой «опасности»). (Таблица 2.4)

Таблица 2.4 - Оценка уровня финансовой составляющей предприятия

Контрольные точки финансовой безопасности	Значение показателя	Безопасное значение	Опасное значение
Коэффициент текущей ликвидности	0,73	$\geq 1$	$< 1$
Коэффициент автономии	0,6	$\geq 0,5$	$< 0,5$
Рентабельность собственного капитала	1,66	$>$ рентабельность и активов	$\leq$ рентабельности активов
Темп роста прибыли	97,5	$>$ темпа роста выручки	$\leq$ темпа роста выручки
Темп роста выручки	117,6	$>$ темпа роста активов	$\leq$ темпа роста активов
Темп роста активов	1,01	$> 1$	$\leq 1$
Оборачиваемости дебиторской задолженности	8	$\geq 12$	$< 12$
Оборачиваемости кредиторской задолженности	21	$\geq$ обор. дебиторской задолженности	$<$ обор. дебиторской задолженности

Из данных таблицы можно сделать вывод: расчет коэффициента текущей ликвидности показал, что ООО «Партнер» затрудняется оплатить имеющуюся кредиторскую задолженность, фактический показатель меньше порогового значения ( $0,73 < 1$ ), следовательно, находится в опасном значении;

в свою очередь, расчет коэффициента автономии показывает, что степень зависимости от внешних источников финансирования не велика, безопасное значение ( $0,6 > 0,5$ ); рентабельность собственного капитала меньше, чем рентабельность активов, это говорит о том, что на предприятии не рациональная структура капитала и снижение доходности, опасное значение (рентабельность собственного капитала < рентабельность активов); расчетные данные темпа роста прибыли показали наличие угрозы неустойчивого развития ООО «Партнер», опасное значение (темп роста прибыли < темп роста выручки); показатели темпов роста выручки превышают данные темпа роста активов, что означает повышение эффективности использования активов, следовательно, безопасное положение ( $117,6 > 101,38$ ); темп роста активов больше порогового значения, что говорит о безопасном положении; показатель оборачиваемости дебиторской задолженности показал, что у компании имеются трудности в оборачиваемости данной задолженности, значение находится в опасном положении ( $8 < 12$ ); расчет оборачиваемости кредиторской задолженности определил использование компанией эффективной кредитной политики, показатель находится в безопасном значении (оборот кредиторской задолженности > оборот дебиторской задолженности).

Уровень финансовой безопасности можно определить благодаря оценке угроз, которые выявили:

-«высокие» уровни финансовой составляющей компании устанавливаются, если количества определенные опасные «контрольные точки» составляют 1 или 2, что ниже пороговых уровней в 15%, или установленное отсутствие финансовых опасностей;

-«низкие» уровни данной составляющей компании определяются, если количества опасных «контрольных точек» превышают пороговые уровни в 15%, или равно 3 и более.

Таким образом, ООО «Партнер» обладает низким уровнем финансовой безопасности, так как количество опасных «контрольных точек» равняется 4.

Далее был проведен анализ третьей составляющей экономической безопасности предприятия - благонадежности контрагентов. Основным контрагентом предприятия является ООО «Аллегро Логистик».

Заклучения различных сделок, в том числе инвестиционные, являются неотъемлемой частью функционирования любых предпринимательских деятельностей. Но далеко не всегда они оказываются успешными. Для того, чтобы минимизировать риски подписания «провальных» контрактов, необходимо, во-первых, оценить экономическую благонадежность контрагентов. Основной угрозой экономической безопасности, являются потери независимости компании от контрагента, причем не только с правовой стороны, а с точки зрения «изъятий реальных содержаний посредством использований ценовых механизмов». Отсюда следует, что за счет институциональных проблем, связанных с организацией движения денежных потоков, осуществляется перераспределение реального капитала в пользу контрагентов с более стабильной и одновременно динамичными структурами транзакций. Оценим уровень благонадежности контрагента - ООО «Аллегро Логистик» (Таблица 2.5).

Таблица 2.5 -Оценка благонадежности контрагента ООО «Аллегро Логистик»

Характеристика контрагента	Информация о наличии угроз
Ответственность, правдивость, серьезность партнерских намерений	На протяжении нескольких лет работы данная компания зарекомендовала себя с положительной стороны, что касается ответственности перед партнером, все обязательства выполнены в срок и в полной мере.
Сведения о кредитной истории	Сведения о кредитной истории отсутствуют
Управленческие и юридические аспекты деятельности	Данная компания не имеет судебных разбирательств, в ближайшее время не планируется реорганизация, процедура банкротства или ликвидация.

Характеристика контрагента	Информация о наличии угроз
Качество предлагаемого к подписанию договора о сотрудничестве	Все договорные обязательства о сотрудничестве, важные обстоятельства, такие как срок погашений задолженностей, штрафных санкций при несоблюдении условий договоров, оговариваются и находят свое отражение в каждом договоре.
Изменение финансового состояния контрагента в динамике	Финансовое состояние компании устойчивое, влекущее за собой платежеспособность. Так же данная организация вкладывает инвестиции в транспортную сферу деятельности.

Из данных таблицы следует, что контрагент ООО «Аллегро Логистик» является благонадежным, все важные для безопасности характеристики являются положительными, за исключением сведений о кредитной истории, следовательно, дальнейшее сотрудничество с данной компанией считаем возможным.

В целом, при оценке уровня экономической безопасности ООО «Партнер» можно сделать вывод, что данной компании присущ средний уровень экономической безопасности, так как в управленческой составляющей имеется угроза низкого уровня затрат на переподготовку и повышение квалификации персонала; в финансовой составляющей установлены две угрозы: угроза использования неэффективной кредитной политики и угроза неустойчивого развития предприятия из-за нерациональности структуры капитала и снижении доходности.

### **2.3 Определение условий и факторов регулирования экономической безопасности предприятия**

Свобода принятия решений, говорит о том, что ООО «Партнер» является самостоятельным субъектом. Однако любые решения, касающиеся

деятельностей предприятий, принимаются с учетом результата анализов внешних сред, то есть макро- и микроокружения. В условиях усиления конкуренций и изменений окружений возникают вопросы о взаимоотношениях организаций с такими окружениями. Фирмы и ее поставщик, маркетинговый посредник, клиент, конкурент действует в условиях наиболее обширных макросред – силы, которая либо открывает новую возможность, либо грозит компании новой неприятностью. Эта сила не поддается контролю компании, но она может бдительно наблюдать за ней и реагировать на ее действие. Общие окружения организаций, отражают состояния обществ, его экономику, природную среду и не связано непосредственно с конкретными организациями, формируются под влияниями политической, экономической, технико-технологической, национальной и международной процессами. Деловые окружения организаций - окружения, которые формируются такими субъектами внешней среды, которые непосредственно связаны или воздействует на деятельности данных конкретных организаций. Формируются покупателем, контрагентом, банком, страховой компанией, казначействами. Среды определяют задачу и метод внутри организаций, обеспечивающая эффективные внешние взаимодействия, достаточные конкурентные позиции предприятий. Разнообразие факторов внешней среды вызывает усиления внимания на оперативные действия или стратегические. Чтобы определить, в каких направлениях и как необходимо развивать предприятия необходимо знать уровни конкурентного и предпринимательского окружения. Эффективная работа предприятия достигается, когда уровень способностей руководства предприятия, следовательно, и будущее направление его деятельности, будет соответствовать уровням каждого из окружений.

Основной целью ООО «Партнер» в условиях рынка являются сохранения и расширения своей позиции на рынке, рост или, по крайней мере, стабильные получения прибыли. Высокие уровни конкурентоспособностей

являются основными составляющими в ориентациях на максимизации прибылей.

Конкурентоспособность предприятий – это их реальные и потенциальные способности изготавливать и реализовывать товар или оказывать услуги, которые по своей ценовой и неценовой (качественной) характеристике более привлекательные для покупателя, чем товар и услуга другого конкурента.

Общество обращает внимание на оценку слабостей и преимуществ для анализа реальной возможности в конкурентных битвах и разработках меры и средств, за счет которой компания может повышать свою способность конкурирования и обеспеченности своего успеха. ООО «Партнер» раскрывает свои конкурентные преимущества в процессе борьбы микроокружения с пятью направлениями конкуренции, компаниями – потенциальными конкурентами, заменителями продукции, поставщиками ресурсов, приобретателями данного вида конкурентного товара.

1. Уровень цен и качество потребляемых ресурсов способствуют определению конкурентной силы поставщиков. Важным методом усиления позиций для Общества является направления на установление контроля над фирмой-производителем или поставщиком комплектующего изделия путем созданий вертикальных интегрированных фирм. В условия современного развития Российской Федерации вертикальные интеграции получают значительные развития посредством созданий холдинга или финансово-промышленной группы.

2. Воздействия покупателя на компанию-производителя способствуют возникновению конкурентных сил покупателя. Данные влияния определяются через влияния на цену потребляемого товара и услуги, требований к их качествам и обслуживанием после продаж. Важным результативным средством усиления позиций фирм-производителей является применение стратегии расширения сферы деятельности фирм за счет приобретений торгово-посреднической компании или установлений контроля

над структурой, которые находятся между фирмой и конечным потребителем, то есть сетью сбыта.

3.Повышение конкуренции и снижение цен свидетельствует о появлении новых предприятий на рынке, тем самым определяется сила фирм, готовых выйти на этот рынок. Действительность входа на рынок зависит от входных препятствий, мешающих такому входу.

4.Сила конкурирования компании, которые производят товары-заменители, зависит, от сравнения цен на оригиналы и заменители, а также от разницы в их качественных составляющих. Противодействия конкуренций от товара-заменителя – это, повышение качества изготовленных товаров, стабильность уровня цены на изделие-оригинал, а также придания им такого универсального качества, противодействующих переходу к использованию не оригинальных товаров. В России ООО «Партнер» испытывает трудности со стороны товаров-заменителей из-за распространения импорта товаров, которые производятся на территории Российской Федерации.

5.Сила противостояния между компаниями, которые производят одинаковые товары, является главной составляющей конкурентных противостояний, так как более концентрированный вид определяет успех или неудачу фирм в обеспечении дополнительного конкурентного достоинства. При этом конкуренции между компаниями приобретают специфическую черту в сравнении с числом показателей. Она обладает более созидательным и плодотворным характером, если на рынке уже сложились конкурентные среды, так как в этом условии конкурентные противостояния приводят к выпускам компаний нового вида продукции, расширения кругов оказываемого ими услуг, внедрения новых технологий. Нравы конкуренции принимают яркие выраженные агрессивные, наступательные характеры, когда с появлениями нового вида товаров формируется новыми сегментами рынков, проникновения на который сулят возможности получать высокую прибыль. Конкурентные противостояния носят более ожесточенную и

драматическую характеристику в депрессивной отрасли с высоким входным барьером, то есть когда расходы на выход из рынка (консервация производства, выплата компенсаций уволенным работникам) превосходят затраты, связанными с продолжениями противостояний. Находясь в тяжелых финансовых положениях компании, вынуждаются воспроизводить оборонительные стратегии, стремятся удержать на уровне, сохранять свои ниши на рынке даже в условиях падающей эффективности и отсутствии дохода на капитал. Подобные ситуации характерны для разных отраслей современного государства.

Все основное направление укрепления конкурентно способных значений компаний находит отражение при разработках ими долгосрочных стратегий, которые в современных российских условиях имеют ряд особенностей по сравнению со стратегией компании, функционирующей в условиях развитых рыночных отношениях. В первую очередь, целевые установки компаний часто являются не только обеспечением устойчивости прибылей, но и сохранения занятости, для того чтобы нейтрализовать ухудшение социальных напряженностей. Затем, остро повышенные степени и специфические характеры риска принятых решений, к которой относится частая изменчивость в государственной финансово-кредитной, налоговой, таможенной политике, а также низкая способность платежа покупателя товара компании.

Общество и его поставщики, клиентура, конкуренты и контактные аудитории работают в окружении более широкой макросреды, открывающей новые возможности или, наоборот, определяющей новые угрозы компании. Данные направления компания не в силах контролировать, но предприятие может пристально наблюдать и реагировать на их воздействия. Данная среда представлена из четырех основных направлений:

1. направление, связанное с демографическим уровнем населения, то есть при демографическом взрыве возможна нехватка ресурсов для поддержания

высокого уровня развития населения. Так же имеет место миграция населения, она способствует изменению потребительского рынка. Уровень образования повышается, население старается быть образованным и эрудированным, следовательно, спрос на качественные товары, книги, туризм растет.

2.направление, связанное с экономической средой. Покупательная способность определяется уровнем цен, сбережений, доходов. На покупательной способности сказывается экономический кризис, высокая степень безработного населения. Для экономии денег люди стараются купить дешевый товар. Производители выпускают «экономические» товары, а в рекламной сфере делают упор на привлекательность цен.

3.направление, связанное с окружающей средой. Перемена экологической составляющей сказывается на уровне предлагаемого товара на рынке. Так же актуален дефицит сырья, предприятиям, которые занимаются лесоразработками необходимо восстанавливать насаждения на вырубленных местах, так как данный запас ограничен и это может стать большой проблемой для дальнейшего развития. При производстве продукции происходит загрязнение окружающей среды, что сигнализирует о затруднении развития будущего. Для получения необходимых природных ресурсов, не причиняя вреда окружающей среде, необходимо уделять внимание всем этим проблемам. В этом отношении коммерческая сфера существует под острым воздействием, как органов власти, так и имеющих влияние сфер населения. Предпринимательская деятельность должна содействовать в поиске решений трудностей снабжений материальных ресурсов и энергией.

4.направление, связанное с политической и законодательной сферой. В Российской Федерации разрабатывается и принимается большое количество различных законов, актов, которые регулируют предпринимательскую деятельность, основными представителями являются Конституция РФ и

Гражданский Кодекс РФ. Данное регулирование необходимо для защиты потребителей от нарушений в предпринимательской деятельности.

Проведем оценку внешней среды, оказывающую наиболее существенное воздействие на предприятие методом SWOT-анализа. В целях данной оценки определим сильные и слабые стороны, а так же выявим возможности и угрозы, находящиеся во внешней среде. ( Рисунок 2.1)

Сильные стороны	Слабые стороны
1.Высокое качество продукции; 2.наличие местной сырьевой базы; 3.высокий объем выпуска; 4.выгодное месторасположения; 5.устойчивые связи с потребителями; 6.широкий ассортимент предоставляемых услуг;	1.недостатки в рекламной политике; 2.высокая энергоемкость производства; 3.моральный и физический износ оборудования; 4.отрицательное влияние на окружающую среду;
Возможности	Угрозы
1.увеличение рынка продаж 2.внедрение новых технологий 3.рост квалификации персонала; 4.увеличение объема продукции; 5.привлечение новых клиентов; 6.повышения уровня конкурентоспособности;	1. зависимость от наличия сырья; 2.снижение демографического уровня; 3.нестабильная экономическая ситуация в стране; 4.нестабильная политическая ситуация в стране;

Рисунок 2.1 – Матрица SWOT – анализа ООО «Партнер»

Из данных SWOT-анализа можно сделать вывод о том, что ООО «Партнер» необходимо поддерживать сильные стороны, со временем стараться нейтрализовать слабые стороны, привести в реальность рассмотренные возможности и решить проблему о наличии угроз.

### 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПАРТНЕР»

#### 3.1 Предложения по повышению экономической безопасности предприятия

Фактор риска, опасность и угроза могут быть сгруппирована по разному классификационному признаку. Так, в зависимости от вероятности их прогнозирования следуют выделять ту опасность или угрозу, которую возможно предвидеть или предсказывать; и не предсказывать. К первой относится та, которая, как правило, возникает в определенном условии, известно из опытов хозяйственных деятельностей, своевременное выявление и обобщение экономическими науками. Опасность и угроза экономических безопасностей предприятий в зависимости от источников возникновения делятся на объективную и субъективную.

Объективная возникает без вмешательства и помимо воли предприятий или их служащего, независимо от принятого решения, действия менеджеров. Эти состояния финансовых конъюнктур, научных открытий, форс-мажорных обстоятельств и т. п. Их требуется распознать и непременно учесть в управленческом решении.

Субъективная угроза порождена умышленным или неумышленным действием населения, различными органами и организациями, включая государственные и международные предприятия-конкуренты. Следовательно, их нейтрализация чаще всего связана с воздействиями на субъект рыночного взаимодействия.

В подчинении от вероятности предупреждения выделяется фактор форс-мажорный и не форс-мажорный. Первое отличается непреодолимым воздействием (война, катастрофа, чрезвычайное бедствие, которое заставляет принимать решение и воздействовать наперекор намерениям). Второе может быть предотвращено своевременным и правильным действием. По возможности наступлений деструктивный фактор (появления зон риска,

вызова, опасности, угроз) возможно разделять на явный, т. е. реальный существующий, видимый, и латентный, т. е. скрытый, тщательный замаскированный, тяжело обнаруживаемый. Он может оказаться неожиданно. Следовательно, его отражения потребуют принятия срочного решения, дополнительного усилия и орудий.

Опасность и угроза классифицируется и по объектам посягательств: персонала, имущества, техники, информации, технологий, деловым репутацией и т.п. По характеру их возникновения выделяют: политическую, экономическую, техногенную, правовую, криминальную, экологическую, конкурентную, контрагентскую и др. В сравнении от количества потери или ущерба, к которым могут приводить действия деструктивных факторов, опасность и угрозу следует подразделять на вызывающую трудность, значительную и катастрофическую. А по уровню возможности – невероятную, маловероятную, вероятную, весьма вероятную, вполне вероятную. Ученый В.П. Мак-Мак предлагает разделять угрозу по признакам ее отдаленности от периода: непосредственные, близкие (до 12 месяцев), далекие (свыше 12 месяцев) и в пространствах: на территориях предприятий; прилегающих к предприятиям; на территориях регионов, государства; на зарубежных территориях.

Наибольшую распространенность в литературе приобрело определение опасности и угрозы в сравнении от сфер их возникновения. Согласно данной характеристике различается внутренняя и внешняя. Внешняя опасность и угроза возникает за пределами компании. Она не связана с его производственными делами. Как правило, это такие изменения окружающего мира, которые могут наносить компании убыток. Внутренний фактор связан с хозяйственными занятиями компании, ее работников. Он обусловлен тем процессом, который возникает в процессе воспроизводства и реализации товаров и может оказывать свои влияния на результат коммерческой деятельности. Более значительным из них является: качества планирования и принятия решений, соблюдения технологий, организации занятости и

работ с подчиненными, финансовые составляющие политики компании, степень дисциплинированности и так далее. Как внутренние, так и внешние факторы рисков находят отражение в большом количестве. Это обуславливается тем, что разнообразие взаимосвязей и взаимоотношений, в какие непременно вступают предприятия. В процессе материального, финансового, информационного, кадрового и другого вида взаимосвязей выполняется взаимообмен, потребления и перемещения сырьевой базы, материала, комплектующего изделия, машины, оборудование, инвестиции, технологии, денежные средства, и т. п.. Данные виды связей и отношений определяются в конкретной политической, социально-экономической, природно-климатической и другой составляющей, которая сложилась как в масштабе всего государства, так и на уровнях определенных конкретных регионов. Собственно конкретные ситуации в тех или иных населенных пунктах, регионах, где действуют предприятия, могут оказывать существенные влияния на результат производственной среды.

К фактору, влияющему на результат хозяйствования, могут быть отнесены: состояния предпринимательских сфер, наличия местного сырьевого и энергетического ресурса, развития транспортной и другой коммуникации, наполняемости рынков, состояния конкурента, наличия свободного трудового ресурса, уровня его компетентной готовности, уровня социального и политического напряжения, ориентированность людей на хозяйственные труды, уровня жизни общества, его платежеспособности, криминализации хозяйственных аспектов (коррупционности чиновника, рэкета, экономической преступности) и многое другое. Весь внешний фактор, влияющий на экономическую безопасность компании, можно группировать, выделяя: политический, социально-экономический, экологический, научно-технический и технологический, юридический, природно-климатический, демографический, криминалистический и другое. Воздействие окружающего мира, различных показателей способствует

возникновению многих десятков наружной опасности и угрозы экономической безопасности компании.

К ним могут относиться: неблагоприятные изменения политических ситуаций; макроэкономических потрясений (кризис, нарушения производственной связи, инфляции, потерь рынка сырья, материала, энергоносителя, товара и т. п.); изменения законодательств, влияющих на условие хозяйственных деятельностей (налоговых, отношение собственности, договорных и др.); неразвитости инфраструктур рынков; противоправное действие криминального мира; использования недобросовестных конкурентов; промышленно-экономического шпионажа; моральная (психологическая) угроза, запугивания, шантажи и физические, опасные для жизни воздействия на общество и их семью (убийство, похищение, избиение); хищение материальных средств; противоправное действие конкурента, их стремления овладеть контрольными пакетами акций; заражения программы ЭВМ различных видов компьютерным вирусом; противозаконная финансовая операция; чрезвычайная ситуация природных и технических характеров; несанкционированного доступа конкурента к закрытой информации, являющейся коммерческой тайной; кража денежных средств и ценностей; мошенничества; повреждения здания, помещения и так далее.

Оценка многочисленной внешней опасности и угрозы, направления и объекта их воздействий, возможные последствия для коммерческой деятельности потребовали бы многотомного исследования. Несмотря на это, каждая компания и прежде всего менеджер по бизнесам, исходя из конкретных ситуаций, в которых находятся хозяйствующие субъекты, обязаны определять (прогнозировать) более значимые (опасные) из них и выработать систему направлений по их своевременным выявлению, предупреждений или ослабления влияний. Внутренняя опасность и угроза экономической безопасности коммерческой деятельности возникает в среде хозяйствования компании.

Так, основными факторами рисков являются: недостаточная степень дисциплин персонала; противоправное действие кадрового состава; нарушение режимов сохранений конфиденциальных информации, отбор ненадежного партнера и инвестора, оттоки квалифицированного персонала, неверная оценка квалификаций кадра, присутствие низкой компетентности; недостаточность патентной защищенности, авария, пожар, взрыв; перебой в энерго-, водо-, теплоснабжении, выхода из строя вычислительного оборудования, гибель ведущего специалиста и руководителя; зависимости перечня руководителя от уголовных миров; низкий уровень образования руководителя; существенное упущение как в тактических, так и в стратегических планированиях, связанных, прежде всего, с отбором целей, неверных оценок возможности компании, ошибкам в прогнозировании изменении наружной сферы.

Выявления и идентификации фактора риска, опасности и угрозы – является более важной задачей сохранения экономической безопасности.

Для повышения уровня экономической безопасности предприятия предлагаю использовать механизм обеспечения экономической безопасности, где неотъемлемой частью обеспечения является информационное обеспечение возможных угроз( Рисунок 3.1). На начальном этапе поступает информация о наличии угроз, затем компания определяет какая из составляющих экономической безопасности подвергается угрозе, после этого предприятие производит оценку уровня угрозы. К каждому уровню определяется степень развития, то есть если в результате оценки уровень экономической безопасности высокий, то предприятие находится в устойчивом безопасном развитии, если определен средний уровень, то небезопасное развитие, в свою очередь, низкому уровню присуще степень выживания предприятия. При устойчивом безопасном развитии требуется поддержание этого уровня, и всех процессов хозяйственной деятельности. Средний и низкий уровень сигнализирует о том, что предприятию необходимо повышать уровень экономической безопасности. При

стабильном поддержании уровня предприятию необходимо снова вернуться в положение достоверного обеспечения информацией о возможных угрозах. После того как компания повысила свой уровень экономической безопасности, при определении низкого и среднего уровней, следует оценить полученные результаты, только после оценки результатов повышения происходит возврат на начальную стадию то есть достоверное информационное обеспечение.



Рисунок 3.1 Механизм обеспечения экономической безопасности ООО

«Партнер»

Итак, информационные обеспечения процессов оценки угрозы экономической безопасности компании, будет исходной информацией для оценки уровня развития ключевых детерминантов (уровня развития управленческой составляющей, уровня финансовой безопасности предприятия и уровня благонадежности контрагентов).

При оценке уровня экономической безопасности ООО «Партнер» был установлен средний уровень экономической безопасности, исходя из рассмотренного механизма, следует повысить уровень экономической безопасности. Рассмотрим направления повышения уровня управленческой составляющей (Таблица 3.1).

Таблица 3.1- Направления повышения уровня управленческой составляющей

Показатели	Значение показателя	Оценка	Безопасное значение	Направления повышения уровня управленческой безопасности
Эффективность организации труда, ед	1,34	безопасно	$\geq 1$	
Удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала, %	0,29	безопасно	$\leq 1,5$	
Эффективность управления	1,23	безопасно	$\geq 1$	
Качество принимаемых решений	1,03	безопасно	$\geq 1$	
Стабильность кадров, ед	1	безопасно	$\geq 0,80$	
Переподготовка и повышение квалификации персонала	0,01	опасно	$\geq 0,02$	Необходимо увеличить затраты на дополнительное обучение, переквалификацию персонала

При оценке управленческой составляющей выявлена угроза по затратам на переподготовку и повышения квалификации персонала, для повышения уровня данного показателя следует увеличить затраты на дополнительное обучение и переквалификацию персонала.

На следующем этапе оценки экономической безопасности были определены угрозы финансовой составляющей, данные угрозы и направления решений этих угроз рассмотрены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Направления повышений уровней финансовой безопасности

Показатели	Значение показателя	Оценка	Безопасное значение	Направления повышения уровня финансовой безопасности
Коэффициент текущей ликвидности	0,73	опасно	$\geq 1$	Сокращать краткосрочные обязательства
Коэффициент автономии	0,6	безопасно	$\geq 0,5$	
Рентабельность собственного капитала	1,66	опасно	>рентабельности активов	Сокращать стоимость собственного капитала
Темп роста прибыли	97,5	опасно	>темпа роста выручки	Сокращать себестоимость работ по выполнению услуг
Темп роста выручки	117,6	безопасно	>темпа роста активов	
Темп роста активов	1,01	безопасно	>1	
Оборачиваемость дебиторской задолженности	8	опасно	$\geq 12$	Сокращать объем дебиторской задолженности
Оборачиваемость кредиторской задолженности	21	безопасно	$\geq$ оборачив. дебиторской задолженности	

Оценивая уровень финансовой безопасности были выявлены следующие угрозы:

1. коэффициент текущей ликвидности показал, что ООО «Партнер»

затрудняется оплатить имеющуюся кредиторскую задолженность.

2. опасное значение рентабельности собственного капитала говорит о том, что на предприятии не рациональная структура капитала и снижение доходности.

3. не выполнение «золотого экономического правила»: Темп роста прибыли > Темп роста выручки > Темп роста активов > 100% свидетельствует о нахождении компании на стадии неустойчивого развития

4. оборачиваемость дебиторской задолженности показала, что у Общества происходит наращивание долгов из-за возникновения трудностей поступления денежных средств на счета.

Анализ третьей составляющей экономической безопасности предприятия- благонадежность контрагентов, значимых угроз в сотрудничестве с основным партнером ООО «Аллегро Логистик» не выявил.

По-моему мнению, данные угрозы можно было предотвратить, если бы компания использовала предложенный механизм обеспечения экономической безопасности, где исходной значением будет являться информационное обеспечение процесса оценки угроз экономической безопасности.

### **3.2 Выявление результативности предлагаемых мероприятий**

Для выявления эффективности предложенных направлений рассмотрим угрозы управленческой и финансовой безопасности.

Чтобы нейтрализовать угрозу управленческой составляющей было предложено направление, а именно: увеличить затраты на переподготовку и переквалификацию персонала. Если затраты увеличить на 25000 рублей, то:

$$ХИ=321000/296000=0,8$$

Вследствие увеличения затрат на 25000 рублей коэффициент роста инвестиций в повышение квалификации персонала вырос, что свидетельствует о нейтрализации выявленной угрозы и о безопасном

положении компании в управленческой составляющей. Для наглядности представим данные в сравнении с пороговыми значениями в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Выявленный результат предлагаемого направления нейтрализации угроз управленческой безопасности

Показатели	Значение показателя	Оценка	Безопасное значение
Эффективность организации труда, ед	1,34	безопасно	$\geq 1$
Удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала, %	0,29	безопасно	$\leq 1,5$
Эффективность управления	1,23	безопасно	$\geq 1$
Качество принимаемых решений	1,03	безопасно	$\geq 1$
Коэффициент стабильности кадров, ед	1	безопасно	$\geq 0,80$
Коэффициент роста инвестиций в переподготовку и повышение квалификации персонала	0,08	безопасно	$\geq 0,02$

В связи с тем, что рост производства, формирование новых технологий, разработка методик, способов и средств, позволяющих permanently обеспечивать развитие предприятия достижимо за счет работы высоко подготовленных кадров, знания и умения которых соответствуют времени, ООО «Партнер» следует увеличить инвестиции в развитие персонала.

Для нейтрализации угроз финансовой безопасности были предложены следующие мероприятия:

1. Предприятие затрудняется оплатить кредиторскую задолженность, для решения данной угрозы требуется сократить краткосрочные обязательства. Если данные обязательства сократить на 9940 рублей, то:

$$K_{лик} = 25370 / 25000 = 1,01$$

Вследствие того, что краткосрочные обязательства были сокращены, коэффициент текущей ликвидности вырос, и оказался в безопасном значении, следовательно, при сокращении обязательств угроза не возможной оплаты кредиторской задолженности нейтрализована.

2. Решение не рациональной структуры капитала и снижение доходности находится в сокращении стоимости собственного капитала. Если стоимость

собственного капитала сократить на 89000 рублей, то:

$$R \text{ собств. капитала} = 4740/197000 = 2,41$$

Из-за снижения стоимости собственного капитала рентабельность собственного капитала увеличилась, что говорит о достижении рациональной структуры капитала и увеличении доходности.

3. предприятие находится на стадии неустойчивого развития, для достижения устойчивого развития необходимо сократить себестоимость продукции. Если сократить себестоимость продукции на 1210 тыс. рублей, то:

$$Tr \text{ прибыли} = 5950/4860 * 100 = 122,43$$

Вследствие того, что себестоимость продукции была сокращена, темп роста прибыли увеличился и перешел в безопасное значение, это говорит о том, что соблюдается «золотое экономическое правило»: Темп роста прибыли > Темп роста выручки > Темп роста активов > 100%, можно сделать вывод: предприятие находится на стадии устойчивого развития.

4. у компании имеются проблемы с поступлением денежных средств на счета из-за чего происходит наращивание долгов, данную угрозу можно нейтрализовать путем сокращения объема дебиторской задолженности. Если сократить объем на 136750 рублей, то:

$$ОДЗ = 30940/250000 = 12,38$$

Сокращение объема дебиторской задолженности привело к увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности, что свидетельствует о безопасном значении.

Для наглядности представим данные в сравнении с пороговыми значениями в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Оценка финансовой безопасности ООО «Партнер»

Показатели	Значение показателя	Оценка	Безопасное значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,01	безопасно	$\geq 1$
Коэффициент автономии	0,6	безопасно	$\geq 0,5$
Рентабельность собственного капитала	2,41	безопасно	> рентабельности активов
Темп роста прибыли	122,43	безопасно	> темпа роста выручки
Темп роста выручки	117,6	безопасно	> темпа роста активов
Темп роста активов	1,01	безопасно	$> 1$
Оборачиваемости дебиторской задолженности	12,38	безопасно	$\geq 12$
Оборачиваемости кредиторской задолженности	21	безопасно	$\geq$ обор. дебиторской задолженности

Из данных таблицы можно сделать вывод, что все предложенные мероприятия по устранению угроз финансовой безопасности оказали положительный эффект. При соблюдении предложенных направлений повышения уровня экономической безопасности, ООО «Партнер» будет присущ высокий уровень экономической безопасности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

«Экономическая безопасность компании» проявляется идеей комплексного понятия и содержит в себе совокупности фактора, связанного не столь с внутренними состояниями самих предприятий, сколько с воздействиями наружной сферы, с ее субъектом, с которым предприятия вступают во взаимосвязи. На данный момент крупное отечественное предприятие, создает в своем строении специализированное подразделение, призванное обеспечивать финансовую защищенность этой компании. Все-таки на практически у большего количества руководства новых служб, которые были созданы, пока не сформированы понимания принципов обеспечений защищенности как единственного из базового в экономических деятельности, нет разработанных и эффективно функционирующих научных систем оценок и обеспечений экономической безопасности, теоретических баз своих работ, что значимо способствует снижению эффективности их функционирований.

Уровни экономической безопасности определяются в том, в каком количестве результативно службе данным предприятиям удастся предотвратить угрозу и устранить ущерб от негативного воздействия на различных аспектах экономической безопасности. Источником такого негативного воздействия может служить осознанное или неосознанное действие населения, организации, в том числе органов исполнительных ветвей, международные организации или предприятия-конкуренты, а также стечение объективного обстоятельства, как то: состояния финансовых конъюнктур на рынке данных предприятий, научных открытий и технологических разработок, форс-мажорных обстоятельств.

В данной работе были выявлены направления повышения уровня экономической безопасности ООО «Партнер». Так же решены поставленные задачи:

- раскрыта сущность экономических подходов к повышению уровня безопасности предприятия;

- охарактеризованы методические подходы по определению уровня экономической безопасности предприятия и факторов на нее влияющих;

Рассмотренная оценка, позволяет сказать о том, что Обществу необходимо повышать уровень экономической безопасности. Данные направления повышения экономической безопасности будут способствовать этому увеличению. Неотъемлемыми значениями, на которые стоит обратить внимание, являются составляющие управленческой и финансовой безопасности, но положительная оценка благонадежности контрагента говорит о том, что следует не забывать о данной составляющей, так как надежные контрагенты играют одну из главных ролей для успешного функционирования.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации. Закон Российской Федерации от 12.12.1993//СПС Консультант плюс, версия 2016
2. Концепция национальной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента от 10 января 2000 года// СПС Консультант плюс, версия 2016
3. Указ Президента РФ от 29.04.1996 N 608 // СПС Консультант плюс, версия 2016
4. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569// СПС Консультант плюс, версия 2016
5. Закон Российской Федерации от 28.12.2010 N 390-ФЗ// СПС Консультант плюс, версия 2016
6. Афиногентова А., Крылатых Э. Стратегия развития АПК с учетом инновационных факторов//АПК: экономика и управление, 2012. 80 с.
7. Бабкин В.В. Минимизация банковских рисков с позиции экономической безопасности // Управление в кредитной организации, 2013. 74 с.
8. Белых В.С. Угрозы национальной экономической безопасности России: внутренние и внешние угрозы // Вопросы экономики. 2012. 56 с.
9. Белокрылова О.С. Экономическая безопасность и ее роль в обеспечении общественного благосостояния. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского университета,2012. 143с.
10. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика:-М.: Дело, 2013. 36 с.
11. Богданов И .Я. Экономическая безопасность России. Теория и практика. — М.: ИСПИ РАН, 2012. 57 с.
12. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 88 с.

13. Буздалов И.Н. Аграрная теория : концептуальные основы, исторические тенденции, современные представления. М.: Academia, 2013. 95 с.
14. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: учебник для ВУЗов.- СПб.:Питер, 2013. 56с.
15. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. -М.Издательство «Ось-89»,2014. 76 с.
16. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности - альтернативный реформационный курс. // Российский экономический журнал 2012. 125 с.
17. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью. М.: КНОРУС, 2013. 59 с.
18. Господарчук Г.Г., Господарчук С.А. Проблемы финансового обеспечения экономического развития России// Финансовая аналитика, 2013. 114 с.
19. Государственное регулирование рыночной экономики / Под общей ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина. -М.: Экономика, 2014. 52 с.
20. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учеб. для вузов. — М.: ГУ-ВШЭ, 2012. 77 с.
21. Городецкий А. Вопросы безопасности экономики России // Экономист. 2012. 54 с.
22. Гумеров Р. Разработка эффективной модели госфинансирования Российского АПК: новые подходы к анализу его консолидированного бюджета// Российский экономический журнал. 2013. 79 с.
23. Гумеров Р. Продовольственная безопасность страны: к развитию правовых основ и экономических механизмов обеспечения // Российский экономический журнал. 2013. 112 с.

24. Дзарасов С., Пилюев С. Продовольственная безопасность России // Экономист. 2012. 56 с.
25. Дружинин А.Г., Ионов А.Ч., Кетова Н.П. АПК России: факторы, особенности и механизмы реализации.- Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2013. 74 с.
26. Емельянов А. Продовольственная безопасность страны: угроза и факторы нейтрализации. // Российский экономический журнал. 2013. 83 с.
27. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Содержание предварительного диагностического анализа финансовой несостоятельности организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2012. 55 с.
28. Ивантер В.В. и др. Экономика роста // Проблемы прогнозирования. 2014. 142 с.
29. Ивойлова И., Егорова Е. Зарубежный опыт регулирования обеспечения продовольственной безопасности//АПК: экономика и управление, 2014. 101 с.
30. Иншаков О.В. О необходимости и резервах модернизации Федеральной целевой программы «Юг России»././Юг России в перекрестье напряжения Южно-российский регион: потенциал и перспективы. - Краснодар: ЮИМ, 2012. 89 с.
31. Карачаровский В. Организационно-управленческие аспекты экономической безопасности// Общество и экономика 2014. 92 с.
32. Кочергина Т.Е. Экономическая безопасность. Ростов н/Д: Феникс, 2013. 64 с.
33. Кузнецов В.В. Государственная и финансовая поддержка // АПК: экономика, управление. 2012. 71 с.
34. Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие.-М.: Финансы и статистика, 2012. 89 с.
35. Кутер М.И., Луговской Д.В., Тхагапсо Р.А. Институт несостоятельности в России: исторический аспект // Экономический анализ: теория и практика. № 3. 2012. 133 с.

36. Купрещенко Н.П. Экономическая безопасность. М., 2012. 97 с.
37. Латов Ю.В. Национальная экономическая безопасность в историческом контексте // Журнал социально-экономических исследований. 2013. 51 с.
38. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 41 с.
39. Макарова Е. Н. Анализ понятий «несостоятельность банкротство» // Экономический анализ. 2014. 32 с.
40. Напалкова И.Г. Экономическая безопасность: институционально-правовой анализ: Ростов-на-Дону, 2012. 100 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Понятия «экономическая безопасность»

№	Автор	Формулировка
1.	В.А. Богомолов	совокупность условий, защищающих хозяйство страны от внешних и внутренних угроз, так же состояние экономики страны, которое позволяет защищать ее жизненно важные интересы, способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на межнациональном и международных уровнях.
2.	Л.И. Абалкин	состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику.
3.	В.К. Сенчагова	такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.
4.	А.В. Городецкий	способность экономической системы обеспечить наиболее эффективное удовлетворение общественных потребностей на двух уровнях национальном и международном.
5.	С.И. Цыганов	Состояние экономики, обеспечивающее защиту основного экономического интереса от внутренних и внешних угроз.