

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

Факультет Экономический
Кафедра Экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.05.01 Экономическая безопасность
Специализация №1 образовательной программы "Экономико-правовое
обеспечение экономической безопасности"

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой

_____ Е.С. Рычкова
«_____» _____ 2024 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Оценка экономической безопасности организации в торговой сфере на
рынке Амурской области (на примере АО «Амурснабсбыт»)

Исполнитель
студент группы 078-уос

(подпись, дата)

О.Д. Поздеева

Руководитель
доцент, канд.тех.наук

(подпись, дата)

Е.С. Рычкова

Нормоконтроль

(подпись, дата)

Л.И. Рубаха

Рецензент
канд.экон.наук

(подпись, дата)

А.В. Ступникова

Благовещенск 2024

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

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.05.01 - Экономическая безопасность
Специализация: Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Е.А. Рычкова
«___» _____ 2024 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента группы 078-уос Поздеевой Оксаны Дмитриевны.

1. Тема выпускной квалификационной работы: Оценка экономической безопасности организации в торговой сфере на рынке Амурской области (на примере АО «Амурснабсбыт»).

(утверждено приказом от 22.01.2024г № 795-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 30 мая 2024 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учебные и методические пособия, а также периодические издания, раскрывающие теоретическую и методологическую базу использования оценки экономической безопасности в торговой сфере.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

- теоретические основы оценки экономической безопасности;
- оценка экономической безопасности организации АО «Амурснабсбыт».
- направления снижения угроз экономической безопасности организации АО «Амурснабсбыт».

5. Перечень материалов приложения: Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе: нет.

7. Дата выдачи задания:

Руководитель выпускной квалификационной работы: Е.С. Рычкова, канд. экон. наук, доцент.

Задание принял к исполнению: _____ О.Д. Поздеева

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 79 с., 31 таблица, 7 рисунков, 50 источников, 2 приложения.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ОПТОВО-РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Объектом исследования является Акционерное общество «Амурснабсбыт».

Предметом исследования являются финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Цель дипломной работы – исследовать аспекты и подходы экономической безопасности предприятия в торговой сфере, а также предложения мероприятий по минимизации угроз и обеспечению безопасности.

Информационной базой является учебная и научная литература, локальные нормативные акты, организационная документация, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности исследуемой организации – АО «Амурснабсбыт» за 2021-2023 гг.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические аспекты исследования экономической безопасности организации в торговой сфере	7
1.1 Понятие, сущность и основные требования экономической безопасности в торговой сфере	7
1.2 Методы и особенности анализа внутренней и внешней среды компании	11
1.3 Инструменты и критерии обеспечения экономической безопасности в торговой сфере	20
2 Анализ экономической безопасности организации в торговой сфере на рынке амурской области (на примере АО «Амурснабсбыт»)	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика АО «Амурснабсбыт»	24
2.2 Оценка внешней и внутренней среды функционирования АО «Амурснабсбыт»	31
2.3 Анализ экономической безопасности организации: угрозы и вызовы	51
3 Предложения по обеспечению безопасности и нейтрализации угроз предприятия	63
3.1 Мероприятия по минимизации угроз и предложения по обеспечению безопасности организации АО «Амурснабсбыт»	66
3.2 Расчет затрат на реализацию мероприятий по снижению угроз и совершенствованию обеспечению экономической безопасности организации	69
3.3 Прогноз экономической эффективности мероприятий и уровня экономической безопасности АО «Амурснабсбыт»	71
Заключение	71
Библиографический список	73
Приложение А Финансовая отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.	77

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время вопрос экономической безопасности становится все более значимым для предприятий торговли. Торговые компании имеют свои уникальные особенности, поскольку им приходится осуществлять свою деятельность в условиях недостаточной маркетинговой информации о предпочтениях потребителей, необходимости выбора между различными поставщиками и товарами для последующей реализации.

Актуальность дипломной работы заключается в том, что организации функционируют в условиях разнообразных внешних и внутренних рисков, при этом в конкурентной экономической среде существует множество угроз. Обеспечение экономической безопасности предприятия – это комплексное направление деятельности, по обеспечению безопасности всех ресурсов предприятия. Для того чтобы предотвратить кризисное положение предприятия, необходимо на этапе анализа текущей ситуации и прогнозирования развития учитывать наиболее вероятную угрозу будущей экономической безопасности, ее сущность и характер.

Несмотря на актуальность вопросов в области экономической безопасности связанных с предприятиями различных форм собственности, большая часть научных исследований связана с безопасностью на государственном уровне.

В области экономических наук существует несколько подходов к определению понятия экономической безопасности организации. Первый подход предполагает отсутствие угроз и опасностей для экономической безопасности. Второй подход понимает экономическую безопасность как состояние защищенности организации от внутренних и внешних рисков.

Отметим, что многие отечественные исследователи и практики занимаются изучением данного вопроса. Например, К.Н.Бабаев подчеркнул, что экономическая безопасность заключается в возможности достижения определенного уровня производства, эффективности и качества продукции,

который управляется финансовым потенциалом и обеспечивает конкурентоспособность. Л.А.Чардаева отмечает, что экономическая безопасность предприятия представляет собой комплекс мер, направленных на обеспечение управляемости и сохранение структурной, экономической и финансовой целостности предприятия в качестве хозяйственного субъекта.

Система экономической безопасности на предприятии способствует развитию высокого уровня управляемости всеми структурно-функциональными подразделениями организации, их своевременной адаптации к быстро меняющимся внешним процессам, а также обеспечению потенциала для будущего развития и роста.

Для того чтобы «выживать» в современных условиях, торговым предприятиям необходимо вложить часть своих денежных средств в привлечение новых клиентов. Важно сосредоточиться на увеличении доходов, создании новых логистических цепочек и привлечении большего числа партнеров. Также необходимо оптимизировать расходы, понимая, какие из них являются актуальными и эффективными.

Объектом исследования является Акционерное общество «Амурснабсбыт».

Предметом исследования являются финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Цель дипломной работы – исследовать аспекты и подходы экономической безопасности предприятия в торговой сфере, а также предложения мероприятий по минимизации угроз и обеспечению безопасности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты исследования экономической безопасности организации в торговой сфере;
- дать организационно-экономическую характеристику предприятия;
- провести анализ финансово-экономических показателей предприятия;
- оценить угрозы экономической безопасности на предприятии;

- провести оценку экономической безопасности предприятия и предложить мероприятия по минимизации угроз и обеспечению безопасности АО «Амурснабсбыт».

В процессе написания работы использовались экономический анализ, финансовый анализ, методы сравнения и прогнозирования.

В качестве теоретической и информационной основы работы использовались научные и учебные работы российских и зарубежных ученых, законодательные и нормативные документы РФ, журналы по экономике и торговле, материалы научно-практических конференций по экономической безопасности предприятия, интернет-источники, материалы профильных порталов, первичная информация и финансовая отчетность АО «Амурснабсбыт».

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования результатов для улучшения экономической безопасности АО «Амурснабсбыт».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ТОРГОВОЙ СФЕРЕ

1.1 Понятие, сущность и основные требования экономической безопасности в торговой сфере

Сфера торговли отражает широкий диапазон положительных и отрицательных процессов, которые происходят в экономике и обществе. В условиях постоянно меняющейся деловой среды и поведения участников рынка возникает неопределенность, что влечет за собой риски различных угроз для экономической безопасности торговых компаний.

Экономическая безопасность является сложным явлением, требующая глубокого изучения. Анализ проблем экономической безопасности занимает важное место в работе аналитических и научно-исследовательских центров, где специалисты различных областей постоянно изучают данное явление, учитывая его уникальные особенности.¹

Экономическая безопасность в торговой сфере представляет собой систему мер, направленных на обеспечение сохранности товаров, устойчивого функционирования торговых объектов и постоянного развития бизнеса.

Для предприятия его состояние определяется бизнес-моделью, структурой и наличием необходимых ресурсов для производства. Внешняя среда оказывает влияние на компании через колебания спроса и цен, постоянно меняющиеся предпочтения потребителей и усиление неценовой конкуренции. Все эти факторы увеличивают риски в сфере торговли и подрывают ее экономическую устойчивость.

Функционирование включает в себя систему экономической безопасности, которая осуществляет поиск и анализ информации, оценку рисков и возможностей, а также разработку оптимальных способов реагирования и защиты интересов. Процесс формирования и функционирования системы экономической безопасности тесно связан с непрерывными информационными потоками.

¹ Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. 2022. № 1. С. 14.

В работе «Стратегия бизнеса», выпущенной Институтом стратегического анализа и развития бизнеса, экономическая безопасность предприятия определяется как состояние, в котором ключевые аспекты деятельности и организационная структура предприятия обеспечены наивысшим уровнем защиты от нежелательных изменений.

Экономическая безопасность заключается в защите хозяйствующих субъектов от угроз как внешнего, так и внутреннего характера. Внешние аспекты включают экономическую и политическую обстановку, состояние финансовых и сбытовых рынков, трудовые и производственные ресурсы. Внутренние факторы охватывают кадровую политику предприятия, взаимоотношения с персоналом, экономическую стратегию компании, обеспечение финансовой устойчивости и независимости, контроль за конкурентоспособностью, маркетинг, инновации и управление неожиданными ситуациями.

Основная цель обеспечения экономической безопасности организации заключается в достижении долгосрочной и максимально эффективной деятельности с целью реализации потенциала для будущего развития. Основными функциональными компонентами экономической безопасности предприятия являются:

- финансовая составляющая;
- интеллектуальная и кадровая составляющая;
- технико-технологическая составляющая;
- политическо-правовая составляющая;
- информационная составляющая;
- рыночная составляющая;
- экологическая составляющая.

Один из ключевых аспектов обеспечения экономической стабильности предприятия заключается в защите от нерациональных действий на рынке, ошибок в формировании ценовой политики и обеспечении конкурентоспособности продукции, работ и услуг.

Анализ технического и технологического компонентов направлен на изучение технологических рынков и выявление внутренних возможностей для улучшения применяемых технологий.

Финансовая составляющая обеспечения финансовой устойчивости компании заключается в анализе ее хозяйственной деятельности и оценке ее конкурентоспособности.

Кадровая составляющая финансовой устойчивости компании подразумевает наличие высококвалифицированных сотрудников и оценку их профессионализма.

Экономическая безопасность предприятия означает защиту от потенциальных угроз как извне, так и изнутри, обеспечивающую сбалансированное достижение ключевых бизнес-интересов и целей организации.²

Существует разнообразие точек зрения на основные компоненты безопасности предприятий, однако основными элементами являются:

- юридическая сторона. Деятельность предприятия осуществляется в соответствии с законодательством, и не должно вызывать претензий со стороны конкурентов, так же, как и наоборот;
- аспект организации включает в себя обеспечение безопасности не только компании, но и целостности организации;
- информационная сторона рассматривается как состояние защиты конфиденциальной внутренней информации от раскрытия или утечки;
- финансовое положение определяется не только устойчивым состоянием организации, но также отсутствием рисков экономической безопасности, связанных с деловыми отношениями с партнёрами.

Одной из ключевых характеристик торговой компании является высокая скорость оборота товаров, что означает быструю реализацию продукции через каналы сбыта и может повлечь за собой определенные риски. Торговая деятельность подвержена постоянным изменениям в спросе и предложении, что

² Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант».

приводит к колебаниям на рынке.

Общая безопасность торговой компании зависит от различных факторов. Ущерб компании может быть причинен как из-за недобросовестных действий конкурентов, так и вследствие экономических кризисов. Ключевым элементом обеспечения экономической безопасности предприятия является эффективная работа служб организации.³ Каждое подразделение должно проявлять должную осторожность в своей деятельности, чтобы уменьшить возможные угрозы для предприятия.

Для торговой компании также критически важны финансовые риски, включая риск ликвидности и кредитный риск. Наличие задолженности по дебиторской задолженности указывает на неожиданный отток средств из оборота, что может привести к финансовым затруднениям.

Экономическая безопасность предприятия в целом представляет собой механизм защиты от угроз для всего хозяйствующего субъекта, в то время как безопасность отдельных подразделений обеспечивается лишь на их уровне. Экономическая безопасность процессов проявляется, например, в обеспечении безопасности продаж, логистики, сбыта и так далее.

Экономическая безопасность текущих операций гарантирует защиту от угроз, связанных с производством и реализацией продукции, выполнением работ и оказанием услуг, то есть от основной деятельности. В то же время безопасность может быть обеспечена и в инвестиционной и финансовой сферах деятельности предприятия, как защита от угроз, связанных с инвесторами, средствами, инвестиционными инструментами, финансовыми ресурсами предприятия и эффективностью их использования, финансовой устойчивостью и платежеспособностью. Также необходимо уделять внимание информационной безопасности в других сферах деятельности.

Разнообразные угрозы экономической безопасности могут возникать на различных этапах производственного цикла организации. Для предотвращения

³ Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» [Электронный ресурс]: постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 330. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант».

потенциального ущерба необходимо, чтобы весь коллектив работал слаженно в рамках своей компетенции. Такой подход способствует уменьшению риска возникновения угроз экономической безопасности предприятия.

1.2 Методы и особенности анализа внутренней и внешней среды компании

Все предприятия действуют в определенных условиях, которые оказывают влияние на их развитие на рынке и конкурентоспособность. Способность адаптироваться к требованиям внешней и внутренней среды помогает компаниям выживать на протяжении длительного времени.⁴

Основная цель любой компании заключается в достижении успеха путем оптимального использования внутренних ресурсов, таких как капитал, человеческие ресурсы, технологии, материалы и информация. Взаимодействие с внешней средой является ключевым аспектом деятельности организации, поскольку успех бизнеса тесно связан с внешним окружением.⁵

Внешняя среда предоставляет необходимые ресурсы для развития внутреннего потенциала организации. Взаимодействуя с ней, организация обеспечивает свою жизнеспособность. Исследование внешней среды в рамках стратегического управления необходимо для выявления потенциальных угроз и возможностей, способных повлиять на достижение поставленных целей.

Факторы внешней среды подразделяются на две основные категории: прямое и косвенное воздействие. Косвенное воздействие включает в себя аспекты, которые не оказывают мгновенного воздействия на организацию, но, тем не менее, влияют на ее деятельность. Сюда относятся экономическое состояние, политические изменения и другие аспекты.⁶

Внешние факторы прямого воздействия, такие как поставщики, клиенты, законы, государственные учреждения и конкуренты, оказывают непосредственное воздействие на деятельность организации. Поэтому при осуществлении своей деятельности организация должна в первую очередь

⁴ Акулич, И.Л. Маркетинг: учебное пособие. М.: Высшая школа. 2020. С. 128.

⁵ Багиев, Г.Л. Маркетинг. М.: Экономика. 2021. С. 386.

⁶ Веснин, В.Р. Основы менеджмента: учебник. М.: Элит. 2021. С. 286.

учитывать требования данной среды.⁷

Как часть социальной системы, организация обладает своим собственным коллективом, внутренней структурой и внутренними взаимосвязями, а также собственной внутренней жизнью и интересами. Другими словами, каждая организация, помимо внешней среды, имеет внутреннюю среду.

Структура организации представляет собой ее внутреннюю организацию, которая описывается как упорядоченное сочетание взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как целого. Структура организации связана с особенностями системы контроля в организации и специализированным разделением труда, то есть назначением конкретной работы определенному сотруднику, способному лучше всех выполнять ее в рамках организации как специалист в определенной области.⁸

Внутренняя среда организации является ключевым источником ее энергии, содержащим потенциал, необходимый для нормального функционирования, выживания и приспособления к изменяющимся условиям. Анализ внутренней среды необходим для выявления преимуществ и недостатков организации.

Чтобы определить стратегию и успешно её реализовать, руководству необходимо полное понимание внутренней среды компании, её возможностей и тенденций развития, а также внешней среды и позиции организации в ней.⁹

Организация постоянно взаимодействует с внешней средой для обеспечения своего выживания, что требует наличия сложной системы взаимосвязей. Внешние связи включают в себя каналы поставки ресурсов от поставщиков и сбыт продукции клиентам. Кроме того, организация поддерживает отношения с другими компаниями, конкурентами, ассоциациями и государственными учреждениями.

Следует понимать, что Ресурсы внешней среды ограничены, и другие компании также соперничают за них. В этой связи существует вероятность

⁷ Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник для студентов вузов. М.: Омега-Л. 2021. С. 380.

⁸ Мэскон, М.Х. Основы менеджмента: учебное пособие. М.: Дело. 2021. С. 458.

⁹ Виханский, О.С. Стратегическое управление. М.: Гардарики. 2022. С. 296.

того, что организация не сможет получить необходимые ресурсы из внешней среды. Основная цель стратегического планирования заключается в обеспечении такого взаимодействия с внешней средой, которое позволит поддерживать потенциал на необходимом уровне для нормального функционирования и развития. При этом изучение внешней среды направлено на выявление возможностей и угроз, которые необходимо учитывать при постановке и достижении целей.

Оценка внешней среды осуществляется для того, чтобы:

- выявить изменения, которые воздействуют на разные аспекты стратегии;
- определить, какие факторы внешней среды могут представлять угрозу для фирмы;
- оценить, какие факторы внешней среды можно использовать для достижения стратегической цели. Это позволяет направить усилия фирмы в наиболее благоприятном для развития бизнеса направлении.¹⁰

Анализ внешней среды помогает получить важные результаты:

- прогнозировать непредвиденные обстоятельства;
- разработать меры предупреждения неблагоприятных непредвиденных обстоятельств и угроз;
- помогает превратить потенциальные угрозы в выгодные возможности.

Для оценки состояния организации применяются различные методы, рассмотрим их.

Информацию о состоянии внешней и внутренней среды организации структурируют, используя технологию SWOT-анализа с целью формирования выводов о дальнейшем развитии предприятия.

SWOT-анализ представляет собой метод комплексного анализа внешней и внутренней среды организации.

Термин «SWOT» является аббревиатурой, включающей в себя следующие понятия:

¹⁰ Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика. М.: Аспект Пресс. 2022. С. 415.

- strengths (Сильные стороны);
- weaknesses (Слабые стороны);
- opportunities (Возможности организации);
- threats (Угрозы).

Метод SWOT-анализа позволяет выявить и оценить влияние сильных и слабых сторон организации наряду с возможностями и угрозами, возникающими из внешней среды. Проведение SWOT-анализа способствует получению всесторонней оценки ситуации: определяются основные направления развития организации, разрабатываются меры по устранению слабостей и укреплению преимуществ, а также выявляются перспективы развития и возможности их реализации.

Таблица 1 – SWOT-анализ

Внутренняя среда	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ Strength	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ Weakness
Внешняя среда	ВОЗМОЖНОСТИ Opportunities	ВОЗМОЖНОСТИ Opportunities

Во время проведения SWOT-анализа происходит составление всестороннего обзора текущей ситуации, определение ключевых направлений развития и областей, требующих изменений. В ходе анализа разрабатываются конкретные действия по устранению недостатков компании и усилению ее преимуществ, выявляются стратегические возможности и потенциал их реализации.

На первом этапе компания составляет список своих сильных и слабых сторон. Под «сильными» понимаются преимущества или характеристики, отражающие потенциал организации. «Слабости» представляют собой факторы, оказывающие отрицательное воздействие на деятельность компании, делая ее уязвимой и снижая конкурентоспособность по сравнению с другими организациями.

К сильным сторонам относят:

- компетентность в производстве товаров или услуг для потребителей;
- высококвалифицированный персонал;

- хорошая репутация среди потребителей;
- лидерские позиции на рынке;
- возможность реализации инновационных технологий и другое.¹¹

К слабым сторонам организации можно отнести:

- отсутствие конкретных стратегических целей;
- низкая конкурентоспособность;
- старое оборудование;
- некачественные товары;
- маленький ассортимент товаров;
- неквалифицированный персонал.¹²

На втором этапе анализа компания выявляет потенциальные риски и возможности, которые могут возникнуть внешней средой. Перед тем как приступить к разработке матриц SWOT, необходимо составить полный список возможностей и угроз, исходящих как из ближайшего, так и из отдаленного окружения. Оценка воздействия внешних факторов, в отличие от внутренних, представляет собой более сложную задачу, и работа с цифрами может дать только приблизительные результаты. Поэтому в рамках SWOT-анализа используется качественный метод оценки, применяя матрицу возможностей и матрицу угроз. Стратегия компании формируется на основе рыночных возможностей, которые в значительной степени зависят от области ее деятельности.

На последующем этапе производится оценка значимости факторов и их влияния на формирование стратегии. Учитывая, что некоторые сильные стороны могут оказать значительное влияние на конкурентоспособность компании, а некоторые слабости могут стать критическими, при оценке значимости фактора учитывается и сила его воздействия на положение компании. При разработке стратегии ключевое значение имеют сильные стороны, так как они могут послужить основой для создания конкурентного преимущества.

¹¹ Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: учебник. 2022. С. 54.

¹² Там же. С. 58.

Таким образом, SWOT-анализ при разработке стратегических решений:

- обобщает результаты, полученные при анализе внешней и внутренней среды;
- предоставляет возможность определить слабости, преимущества, возможности и угрозы для организации;
- формирует базу для разработки стратегии развития организации.¹³

Иногда рыночная обстановка меняется настолько стремительно, что некоторым компаниям бывает сложно приспособиться к новым условиям. В период пандемии Covid-19 наблюдались подобные изменения, которые привели к тому, что многие бизнесмены оказались на грани банкротства.

Для предотвращения подобных ситуаций крайне важно разработать эффективный стратегический план развития, включающий разнообразные методы оценки, в том числе PEST-анализ.

PEST-анализ – это методика определения внешних факторов, которые оказывают влияние на бизнес и не подконтрольны компании. В рамках PEST анализируются политические (Politics), экономические (Economics), социальные (Social) и технологические (Technological) аспекты. Это необходимо для того, чтобы предвидеть, сократить или устранить негативное влияние этих факторов.

Существует аналогичный вид исследования, известный как STEP-анализ, который рассматривает те же самые аспекты, но с особым вниманием к социальным и технологическим процессам. Некоторые компании предпочитают использовать более детальные обозначения. Например, если необходимо учитывать экологические и правовые факторы, применяют PESTEL-анализ. Для анализа на локальном, национальном и глобальном уровнях применяется LONGPEST-анализ.

Основная цель PEST-анализа – долгосрочное планирование стратегии предприятия. Прогнозируемый период составляет от 3 до 10 лет с ежегодной корректировкой.

¹³ Алимов, А.Н. Стратегический менеджмент: учебно-методическое пособие. 2020. С. 89.

В кризисных ситуациях малый бизнес и стартапы страдают в меньшей степени, чем крупные компании. Поэтому PEST-анализ, в первую очередь, необходим среднему и крупному бизнесу. В частности, если компания сотрудничает с зарубежными партнерами.

Преимущества у PEST-анализа гораздо больше, чем недостатков. Он помогает решить следующие задачи:

- изучить глобальные тенденции рынка;
- скорректировать стратегии продаж и маркетинга;
- выявить риски;
- подготовиться к ухудшению ситуации;
- спланировать бюджет;
- повысить конкурентоспособность бизнеса и опередить конкурентов;
- определить наиболее эффективные тактики развития компании.

Несмотря на все преимущества, у PEST-анализа есть недостатки:

- невозможность точной оценки и прогнозирования. Ни одно исследование не дает 100 % точности, и любой прогноз может оказаться неактуальным. Например, в случае резкого изменения курса валюты. Даже эксперты порой не могут дать оценку происходящему.

- субъективное отношение сотрудников к глобальным изменениям. Для проведения PEST-анализа важно привлечь всю команду: высшее руководство, маркетологов, аналитиков и ключевых сотрудников отдела продаж. Их точки зрения могут различаться, иногда значительно. То, что для одного члена команды является позитивным событием, для другого может быть негативным. Это усложняет процесс принятия конечных решений.

Такой метод нельзя выбирать в качестве основного способа развития, но он отлично работает в совокупности с другими маркетинговыми инструментами.

Признаков макросреды или, по-другому, внешних факторов достаточно много. Рассмотрим наиболее важные:

- политические факторы. Их можно условно разделить на внутренние и

внешние. Внутренние факторы включают законодательство, субсидии, налоговую систему, условия получения лицензий, защиту прав потребителей и т. д. Внешние факторы включают соглашения и сотрудничество между странами, санкции, курсы валют;

- экономические факторы. Оценивается экономическая ситуация в стране и мировые тенденции. Важно понимать, увеличивается экономическая активность или снижается. При этом учитываются различные факторы, такие как наличие льгот, уровень инфляции, ВВП, курс валют и уровень доходов населения. Эти аспекты помогают определить, какие условия оказывают наибольшее воздействие на развитие бизнеса, и на основе этого строится рабочая модель.

- социально-культурные факторы. Среди таких факторов следует выделить традиции, потребности населения, демографическую обстановку, а также уровень образования и культурные особенности. Иногда запреты оказывают настолько значительное воздействие на общество, что становятся почти так же важными, как законы. Отличным примером здесь могут служить мусульманские страны, где особое внимание уделяется религиозным ценностям. Например, жителям таких стран запрещено употреблять свинину, что делает бизнес по ее продаже здесь малоприбыльным;

- технологические факторы. Сегодня технологические процессы оказывают влияние на все сферы бизнеса в различной степени. Учитывается наличие патентного законодательства и возможности для внедрения инноваций, особенно иностранных, в условиях санкций. В истории есть множество примеров, когда передовая технология приводила к упадку целых отраслей бизнеса. Например, портативные колонки вытеснили музыкальные центры, а flash-накопители заменили дискеты.

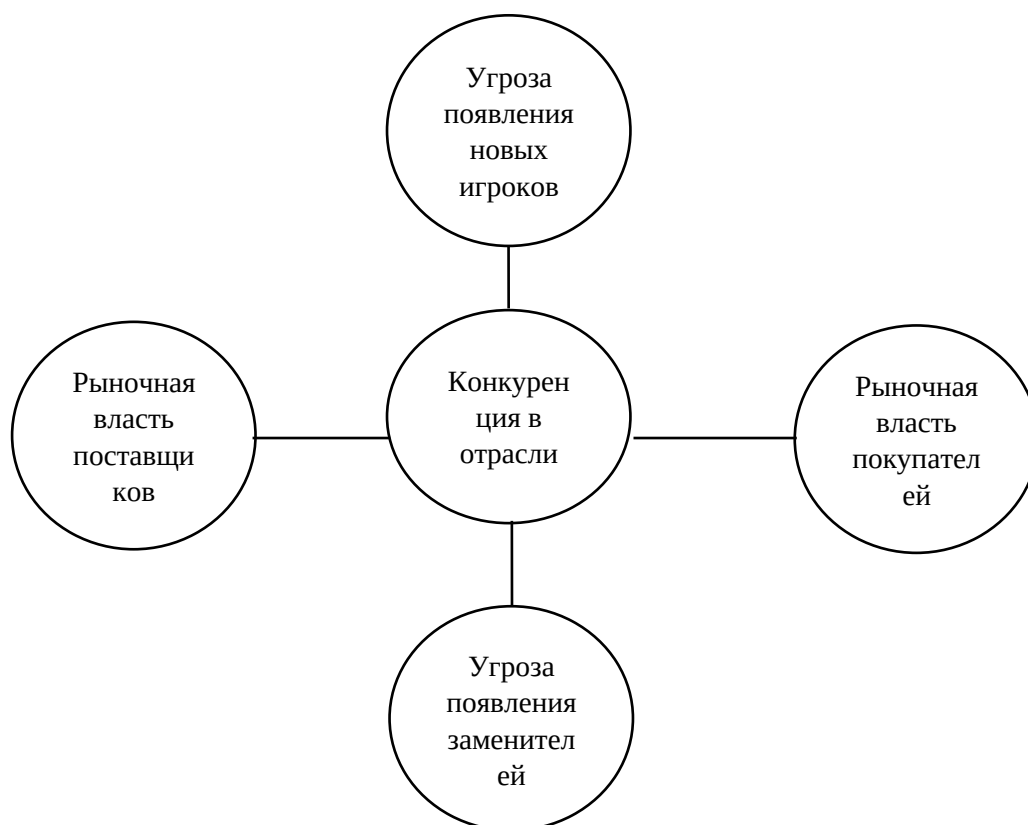
Для выполнения PEST-анализа требуется подготовить таблицу, в которой будут отражены результаты исследования. Это поможет структурировать информацию и представить ее более наглядно. После этого следует выявить факторы, оказывающие влияние на деятельность компании. Количество таких

факторов будет зависеть от конкретной отрасли бизнеса.

Отличить PEST-анализ от SWOT-анализа довольно просто: факторы, на которые можно оказать влияние, относятся к SWOT-анализу, в то время как факторы, на которые нельзя повлиять, включаются в PEST-анализ.

Анализ SWOT – это исследование сильных и слабых сторон определенного бизнеса, а также потенциальных возможностей и угроз. Под возможностями и угрозами понимаются факторы, относящиеся исключительно к данной компании, например, уход сотрудников из-за переезда в другой офис в ином районе города. Однако изучение внутренних факторов будет не совсем точным, если предварительно не исследована внешняя среда. Именно поэтому сначала проводится PEST-анализ предприятия.

Для оценки уровня экономической конкуренции маркетологи часто применяют метод «Пять конкурентных сил» Майкла Портера, разработанный еще в 1979 году и оставшийся актуальным до настоящего времени. Портер утверждает, что существуют пять сил, определяющих как стратегию компании, так и потенциал всего рынка.¹⁴



¹⁴ Глущенко, А.В. Стратегический учет: учебник и практикум для вузов. 2020. С. 128.

Рисунок 1 – Пять конкурентных сил Майкла Портера

В теории существует золотое правило: чем меньше воздействие конкурентных сил, тем выше вероятность для компании получить значительную прибыль в своей отрасли. Напротив, когда конкурентные силы оказывают сильное воздействие, вероятность высокой прибыльности для компаний снижается.¹⁵

1.3 Инструменты и критерии обеспечения экономической безопасности в торговой сфере

Для эффективного выявления и предотвращения угроз экономической безопасности компании крайне важно создать систему специальных индикаторов. Эти индикаторы представляют собой стандартные параметры, способные отразить угрозы экономической безопасности предприятия в цифровой форме. Они характеризуются высокой изменчивостью, что обеспечивает быстрое обнаружение сигналов об изменениях в ситуации.

Возможно выделить четыре основные группы показателей:

- финансовые – позволяют проанализировать показатели ликвидности, рентабельности, деловой активности, финансовой устойчивости и т.д.;
- производственные – отражают динамику стагнации производства, эффективность использования производственных ресурсов, трудоемкость, объем инвестиций в инновации, рост коэффициента основных средств и их утилизацию, уровень загрузки и рентабельность производства и другие аспекты.
- социальные – позволяют проанализировать текучесть кадров в организации, движение персонала, потери рабочего времени, сравнить сложность работы и уровень квалификации персонала и т.д.;
- отношения с клиентами – оценка качества поставки товара, уровень лояльности покупателей, доля рынка и т.д.¹⁶

Критерий представляет собой признак, на основе которого проводится

¹⁵ Савченко, А.Б. Стратегический менеджмент: учебное пособие. 2020. С. 228.

¹⁶ Логачева, В.Е. Особенности экономической безопасности торговых предприятий. 2021. С. 147.

оценка имеющихся угроз экономической безопасности предприятия и возможного ущерба, который может быть причинен организации их негативным воздействием.¹⁷

Различие между критериями и показателями заключается в том, что они могут быть как количественными, так и качественными, и выражаются в различных экономических показателях.¹⁷

Критерии оцениваются на основе определенных пороговых значений, которые соответствуют оптимальному уровню экономической безопасности предприятия.¹⁸

Для анализа уровня экономической безопасности предприятия требуется провести мониторинг его деятельности и затем сопоставить полученные результаты с установленными пороговыми значениями критериев.

К основным задачам мониторинга деятельности организации можно отнести следующие:

- оценка текущего состояния организации и динамика его развития;
- выявление факторов, которые напрямую влияют на потенциал развития организации, как внутренних, так и внешних;
- выявление факторов, которые способствуют возникновению различных рисков в деятельности организации;
- моделирование влияния рисков факторов на деятельность организации и ее жизнеспособность;
- создание системы мер по устранению выявленных угроз экономической безопасности предприятия и их последующая реализация.¹⁸

В торговой организации экономическая безопасность может находиться на разных уровнях – стабильном, предкризисном, кризисном и критическом. Чтобы избежать критического риска, необходимо использовать правильную систему показателей, которая позволит получить наиболее точную оценку экономической безопасности организации. Для этого используются две

¹⁷ Волкова, Т.А. Особенности оценки экономической безопасности торговых предприятий. 2021. С. 66.

¹⁸ Бурдюгова, О.М. Современные условия обеспечения экономической безопасности торгового предприятия. 2022. С. 22.

основные группы источников данных и информации – учетные и внеучетные.¹⁹

К учетным источникам относятся бухгалтерские отчёты, отчётность, статистический учёт и выборочные учётные данные.

К внешним источникам относятся официальные документы (законы, указы, постановления и прочее), хозяйственно-правовые документы (соглашения, контракты и другие), информация о деятельности конкурентов, решения собраний, технические и технологические документы, материалы исследований и другие документы.

В рамках ресурсно-функционального подхода оценка уровня безопасности в организации основана на анализе использования ресурсов по различным критериям. Ресурсы представляют собой элементы, которыми руководство и управленческий персонал организации оперируют (например, капитал, информация и прочее).

Для снижения рисков организация должна разработать эффективную систему показателей, способную обеспечить наиболее точную оценку текущего уровня экономической безопасности компании.²⁰

Основными источниками информации для проведения данного анализа являются учетные и внебухгалтерские данные организации. К учетным данным относятся бухгалтерский баланс предприятия, статистическая отчетность и выборочные учетные данные организации.

К внебухгалтерским данным относятся различные официальные документы, такие как законы, указы, постановления и другие, хозяйственно-правовые документы, договоры, соглашения и прочее, а также информация, собранная предприятием о деятельности конкурирующих организаций, решения общих собраний акционеров, техническая и технологическая информация и другие.

Чтобы избежать критических рисков, организации следует придерживаться правильной системы показателей, которая позволит получить

¹⁹ Романова, Т.В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчётности: учебное пособие. 2022. С. 165.

²⁰ Левчаев, П.А. Финансовые ресурсы предприятия: теоретико-методологические основы системного подхода. 2022. С. 121.

максимально точную оценку текущего состояния ее экономической безопасности.

В соответствии с ресурсно-функциональным подходом, для предотвращения угроз безопасности предприятия необходимо эффективно управлять корпоративными ресурсами, что в итоге способствует повышению эффективности деятельности компании в финансовом плане.

Основу исследования экономической безопасности составляет система критериев и показателей экономической безопасности предприятия.

Разработка финансовой и корпоративной стратегии, постановка целей и задач помогают достигнуть целей экономической безопасности компании. Следует отметить, что при анализе состояния предприятия необходимо определить определенный набор критериев для выявления угроз и рисков. Для этой цели используются финансовые показатели, показатели отношений с контрагентами, показатели производства и социальные показатели.²¹

Существует множество методик оценки экономической безопасности организации. Российские подходы включают анализ финансовой деятельности и прогнозирование вероятности банкротства.

Таким образом изучение как внутренних, так и внешних факторов является ключевым аспектом анализа предприятия. Только всеобъемлющее рассмотрение различных факторов способно обеспечить экономическую безопасность организации.

²¹ Сибирко, И.В. Особенности оценки экономической безопасности сферы торговых услуг. 2022. С. 50.

2 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ТОРГОВОЙ СФЕРЕ НА РЫНКЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ АО «АМУРСНАБСБЫТ»).

2.1 Организационно-экономическая характеристика АО «Амурснабсбыт»

Свою деятельность «Амурснабсбыт» начинал как Амурская областная контора Главснабсбыта РСФСР в 1956 году. Как открытое акционерное общество «Амурснабсбыт» образовано с 01.01.1993 года на основании Постановления главы администрации г. Благовещенска № 1157 от 03.12.1992 года. Имеет частную форму собственности. Главным держателем пакета акций является генеральный директор общества Барабаш Андрей Анатольевич. Общее количество акционеров составляет 101 человек. Привилегированных акций общество не имеет. Номинальная стоимость одной обыкновенной акции 2 рубля.

Акционерное общество «Амурснабсбыт» (сокращенное наименование: АО «Амурснабсбыт») осуществляет деятельность в сфере оптово-розничной торговли строительными, отделочными материалами, хозяйственными, бытовыми и электротоварами на территории Амурской области, в частности, в следующих городах: г. Свободный, г. Белогорск, и муниципальных округах с. Тамбовка, с. Ивановка. При этом наиболее крупный филиал АО «Амурснабсбыт» расположен в г. Благовещенске (ул. Мухина, дом 152). По указанному адресу осуществлена регистрация АО «Амурснабсбыт», как юридического лица.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- оптовая торговля;
- розничная торговля;

- производство строительных металлоконструкций;
- перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами.

Основным видом деятельности является ОКВЭД 47.52.7 – торговля розничная строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах.

В собственности компании, включая филиалы по области находится 21 магазин, трудятся 401 сотрудник (г. Благовещенск – 268 чел., г. Свободный 57 человек, г. Белогорск 76 человек. Райчихинский филиал розничной торговли АО «Амурснабсбыт» закрыт обществом в начале 2023г. Имеется 20 складов общей площадью 24 тыс. кв. метра, 3 железнодорожных тупика, оснащенных спецтранспортом и подъёмными механизмами. Ассортимент товаров превысил 50 тыс. наименований. АО «Амурснабсбыт» на данный момент является одним из крупнейших предприятий по оказанию услуг по оптовой и розничной торговле в Амурской области. Уставный капитал общества на 31 декабря 2023 г. составляет – 737970 рублей.

Общество является юридическим лицом, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Общество осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

АО «Амурснабсбыт», находящейся в городе Благовещенске, является головной организацией, не имеющей вышестоящих организаций.

Основной целью АО «Амурснабсбыт», как и любой коммерческой организации, является получение прибыли через удовлетворение потребностей потребителей товаров организации. Товары реализуются бюджетным организациям, предприятиям коммунального хозяйства, детским садам, больницам, школам, учреждениям культуры и другим предприятиям Амурской области, физическим лицам, индивидуальным предпринимателям, как для

перепродажи, так и для личного использования товара.

Управленческая структура АО «Амурснабсбыт» представлена в линейном виде на рисунке 2. В рамках такой структуры главный исполнительный орган компании, то есть генеральный директор, несет ответственность за принятие ключевых решений. Подчиненные сотрудники следуют указаниям своих руководителей.

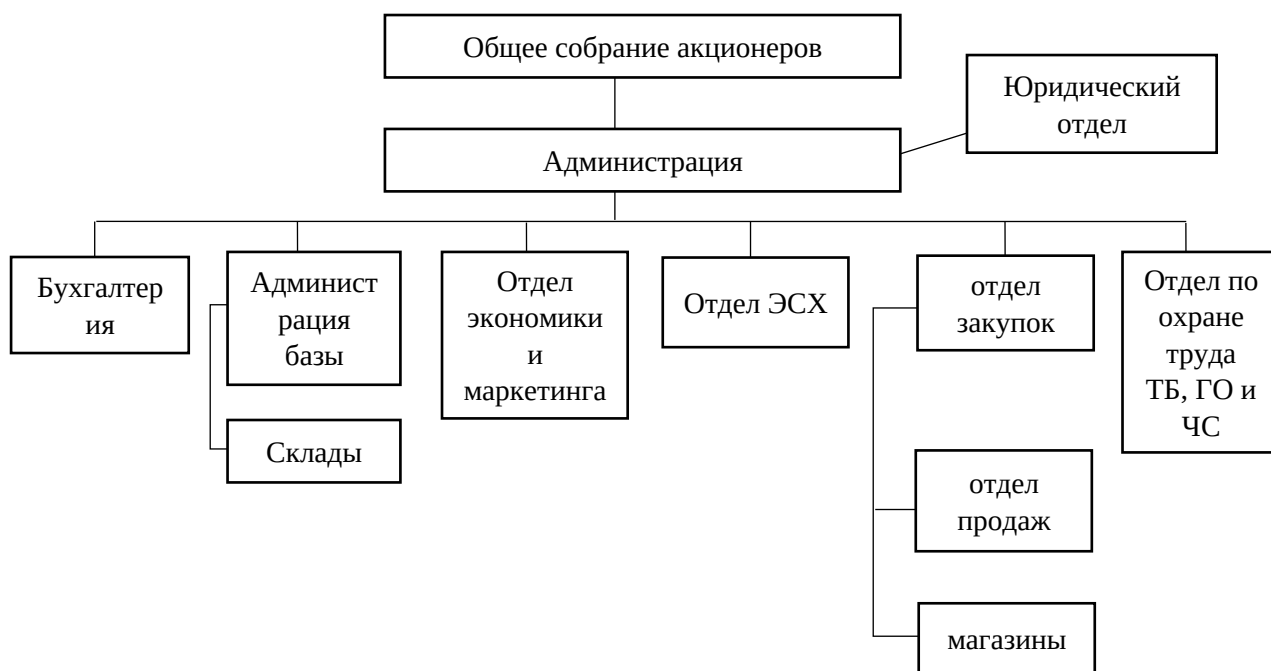


Рисунок 2 – Структура управления АО «Амурснабсбыт»

Высшим органом управления АО «Амурснабсбыт» является общее собрание акционеров, состоящее из акционеров-владельцев акций акционерного общества. Общее собрание акционеров назначает и снимает с должности генерального директора, который, в свою очередь, осуществляет общее, оперативное и стратегическое управление организацией. Генеральный директор общества отдает постановления заместителю генерального директора, начальникам отделов подразделений, главному бухгалтеру, у которых в подчинении тоже есть сотрудники. Филиалы общества подчиняются генеральному директору.

Функции сотрудников предприятия определяются на основе должностных инструкций, основные положения которых доведены до сведения персонала

организации.

Отделы головной организации АО «Амурснабсбыт» выполняют кадровую, финансовую, бухгалтерскую, юридическую, информационную функцию экономической безопасности.

У компании «Амурснабсбыт» налажены долгосрочные деловые отношения с производителями по всей стране – более 500 организаций, занимающихся производством стройматериалов, одежды, обуви, товаров для дома и других товаров. Сотрудничество непосредственно с производителями позволяет устанавливать наиболее конкурентоспособные цены на продукцию.

Основным показателем деятельности Амурснабсбыт является товарооборот, включающий в себя оптовую и розничную продажу товаров.

Организация работает с разными клиентами, в розничной торговле потребителями являются физические лица, использующие товар для личного потребления, модель такой работы называется В2С, в оптовой торговле потребителями являются юридические лица или предприниматели т.е. В2В (бизнес для бизнеса). По структуре видно, что основным видом деятельности предприятия является модель В2С, т.е. розничная торговля строительными товарами, потребители которого население.

Рассмотрим структуру потребителей АО «Амурснабсбыт»



Рисунок 3 – Структура потребителей АО «Амурснабсбыт»

Поставка товаров осуществляется по следующей схеме: товары от поставщиков поступают на склады Центральной базы АО «Амурснабсбыт», там производится приемка и сортировка товара, а затем происходит перераспределение товаров в филиалы розничной торговли и магазины, где товар доводится до конечного потребителя. Предприятие имеет собственный автопарк, благодаря которому товары доставляются своим клиентам быстро, в нужные сроки.

Основным покупателям товаров в розничной торговле через магазины является население.

Стройматериалы из «Амурснабсбыта» закупаются на федеральные стройки, в том числе космодром Восточный. Спецдежду предприятия носят не только сотрудники бюджетных организаций Приамурья, но и специалисты из московских, питерских компаний, которые работают на возведении крупных объектов в регионе, в числе таких партнеров «Спецстрой России».

Основными конкурентами организации являются: «Амурская Строительная Ярмарка», «СтройМаркет», «Евроремонт».

Для определения конкурентных позиций компании, была проведена оценка конкурентоспособности.

Таблица 2 – Оценка конкурентоспособности АО «Амурснабсбыт»

Критерии оценки	Вес критерия	Амурснабсбыт		АСЯ		СтройМода	
		балл	взвешенная оценка	балл	взвешенная оценка	балл	взвешенная оценка
Количество филиалов	0,2	5	1	1	0,2	3	0,6
Широта ассортимента	0,4	3	1,2	4	1,6	5	2
Система обслуживания	0,2	4	0,8	3	0,6	5	1
Преимущества парковки	0,2	3	0,6	4	0,8	5	1
Итого	1	15	3,6	13	3,2	17	4,6

Методом проведения оценки конкурентоспособности был выбран

письменный опрос (анкетирование) среди респондентов. По результатам анкетирования предприятие занимает 2 место.

АО «Амурснабсбыт» отслеживает ассортимент новых видов товаров и внедряет их в свой ассортимент.

АО «Амурснабсбыт» находится на общей системе налогообложения.

Организация применяет повременную и повременно-премиальную системы оплаты труда.

Для оценки эффективности деятельности предприятия определим динамику экономических показателей.

Таблица 3 – Анализ динамики основных экономических показателей АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	Значения показателя			Абсолютное изменение		Темп роста, процент	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2022 г. от 2021 г.	2023 г. от 2022 г.
Выручка, тыс. руб.	1823463	1831677	1695323	8214	-136354	100,5	92,6
Себестоимость, тыс. руб.	1332152	1296492	1220547	-35660	-75945	97,3	94,14
Коммерческие расходы, тыс. руб.	425822	453572	444644	27750	-8928	106,5	98,0
Прочие доходы, тыс. руб.	62331	5539	5114	-56792	-425	8,9	92,3
Прочие расходы, тыс. руб.	29102	26483	32110	-2619	5627	91	121,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	90481	47780	1817	-42701	-45963	52,8	3,8
Численность персонала, чел.	458	442	401	-16	-41	96,5	90,7
Средняя стоимость ОС, тыс. руб.	83879	82777	80669	-1102	-2108	98,7	97,4
Фондоотдача	21,74	22,13	21,06	0,39	-1,07	101,80	95,2
Рентабельность продаж, процент	4,96	2,61	0,11	2,35	-2,5	52,6	4,2

Большое влияние на финансово-экономические результаты предприятия

оказала нестабильная экономическая обстановка в стране в период пандемии, СВО, санкций. Закрытие в январе 2023 года Райчихинского филиала розничной торговли АО «Амурснабсбыт» также сыграло большую роль и отразилось на следующих экономических показателях: выручка, чистая прибыль, средняя стоимость ОС, численность персонала. Выручка предприятия в 2023 году упала на 136354 тыс. рублей в сравнении с 2022 годом, это связано с большой конкуренцией на рынке строительных товаров по городу и спадом покупательской способности среди населения. (Рисунок 3). В период пандемии и мобилизации поставщики зачастую необоснованно поднимали цены на товары, пользующиеся спросом среди населения, в связи с чем наблюдается снижение себестоимости в 2023 году по сравнению с 2022 г. на 75945 тыс. руб. Очень высокие показатели чистой прибыли и прочих доходов в 2021 году произошли в связи с субсидией от государства в виде не возобновляемой кредитной линии в размере 60 млн. рублей, что стало очень большой поддержкой для предприятия.

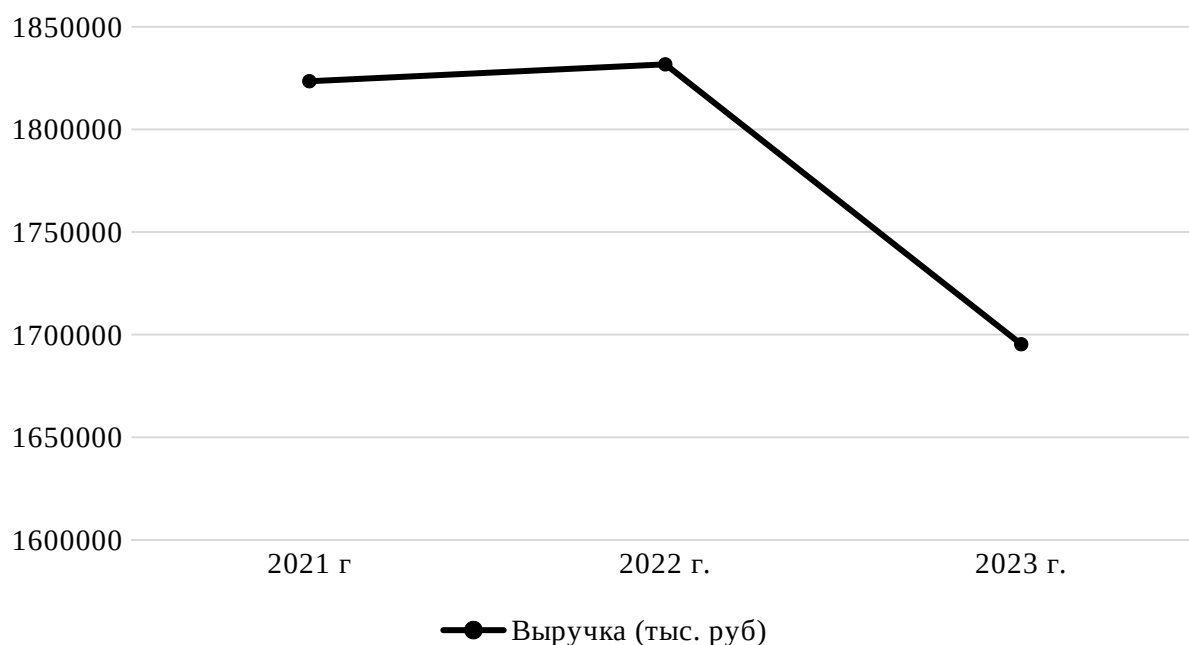


Рисунок 4 – Динамика выручки АО «Амурснабсбыт» за 2021-2023 гг.

Чистая прибыль предприятия имеет отрицательную динамику начиная с 2021 года, она упала в 2023 году на 88664 тыс. руб. (рисунок 5).

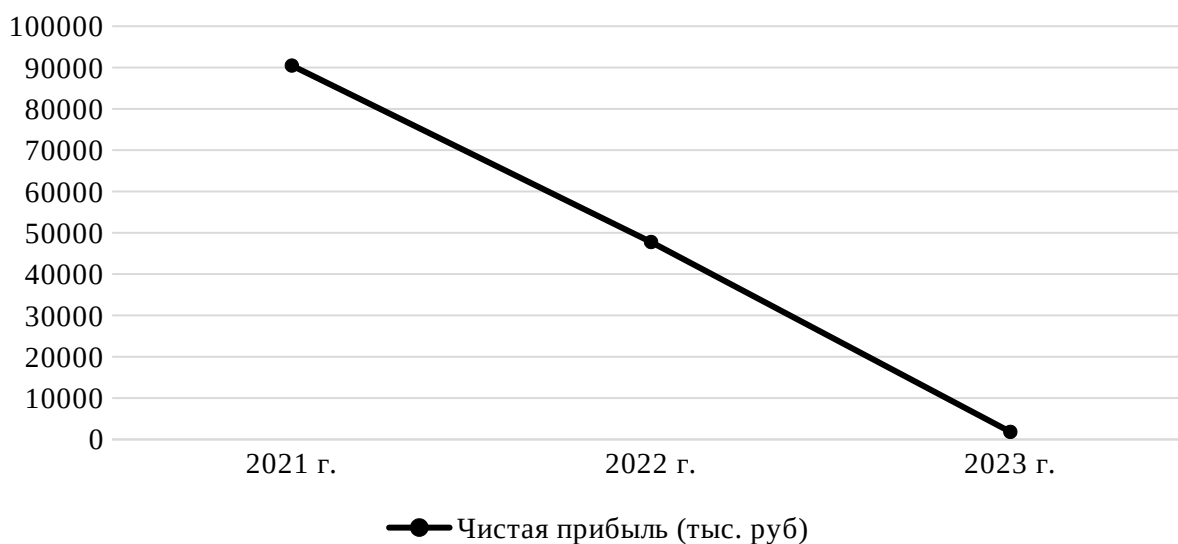


Рисунок 5 – Чистая прибыль АО Амурснабсбыт за 2021-2023гг.

Низкая рентабельность продаж на предприятии в 2023г. (0,11%) показывает неэффективное распределение расходов на протяжении исследуемого периода, очень высокими издержками производства.

Нестабильная динамика основных экономических показателей складывается из анализа финансовых результатов АО «Амурснабсбыт». Руководство предприятия делает все возможное для стабильной работы, но внешние и внутренние факторы оказывают неблагоприятное влияние на финансовую устойчивость предприятия.

2.2 Оценка внешней и внутренней среды функционирования АО «Амурснабсбыт»

Оценка внешней и внутренней среды – это процесс, в рамках которого разработчики стратегического плана анализируют внешние и внутренние факторы, воздействующие на организацию, с целью выявления возможностей и угроз для компании. При проведении анализа внешней и внутренней среды учитывается воздействие экономики, правового регулирования, политических процессов, природной среды и ресурсов, социокультурных аспектов общества, научно-технического и технологического прогресса, а также инфраструктуры.

Проведение мониторинга внешней и внутренней среды предприятия с целью обнаружения характерных признаков кризисных явлений, является одним из главных условий успешной реализации оценки влияния внешней и

внутренней среды на результаты деятельности предприятия.

Одной из ключевых характеристик стабильности предприятия является его финансовая устойчивость. Она зависит от стабильности экономической обстановки, в которой функционирует предприятие, а также от результатов его деятельности. Финансовая устойчивость и экономическая безопасность предприятия тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга. Одной из основных целей финансового состояния организации является своевременная оценка ее деятельности для выявления возможных проблемных областей. Для успешного выполнения этой задачи необходимо провести анализ бухгалтерского баланса как по горизонтали, так и по вертикали. Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса рассмотрим в таблице 4.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, процент	
				2022 от 2021	2023 от 2022	2022 от 2021	2023 от 2022
Актив							
Нематериальные активы	-	1136	1020	1136	-116	-	89,79
Основные средства	80633	84920	76417	4287	-8503	105,32	89,99
Отложенные налоговые активы	106	127	406	21	279	119,81	319,68
Прочие внеоборотные активы	1771	-	-	-	-	-	-
Запасы	565794	598659	629359	32865	30700	105,81	105,13
НДС по приобретенным ценностям	2	2	2	0	0	100	100
Дебиторская задолженность	39644	54939	43074	15295	-11865	138,58	78,40
Финансовые вложения	55000	17000	35000	-38000	18000	30,91	205,88
Денежные средства и денежные эквиваленты	14586	13430	12881	-1156	-549	92,07	95,91
Пассив							
Капитал и резервы	667183	704752	699322	37569	-5430	105,63	99,23
Отложенные налоговые обязательства	258	322	412	64	90	124,81	127,95
Оценочные обязательства	-	852	291	852	-561	-	34,15
Кредиторская задолженность	90095	64287	98134	-25808	33287	71,35	152,65
Баланс	757536	770213	798159	12677	27946	101,67	103,6

В составе нематериальных активов числится товарный знак общества. В 2021 году был заключен договор на оказание услуг по разработке web-сайта, в 2022 году исключительные права на сайт интернет магазина переданы и поставлены на учет в качестве объекта нематериальных активов.

Увеличение основных средств происходит в 2022г., что свидетельствует о расширении деятельности предприятия или модернизации оборудования, в 2023 г. стоимость основных средств сократилась на 8503 тыс. рублей, это связано с выбытием основных средств и снижением на сумму амортизации.

Дебиторская задолженность резко увеличилась в 2022г. 15295 тыс.руб. но снизилась в 2023г. на 11865 тыс. руб. Увеличение дебиторской задолженности приводит к оттоку свободных денег и снижению платежеспособности организации. Фактор увеличения дебиторской задолженности может снизить экономическую безопасность предприятия.

Снижение финансовых вложений и денежных средств свидетельствует о снижении абсолютной ликвидности.

В 2023 г. увеличились запасы по сравнению с 2021г. на 63565 тыс.руб., в первую очередь это связано с закрытием Райчихинского филиала розничной торговли, остатки непроданного товара были переданы на склад головной организации, а также с закупкой товаров в большем объеме, на который постоянно происходит повышение закупочной цены.

Уставный капитал за исследуемый период остается неизменным и составляет 738 тыс. руб. Рост капитала происходит за счет наращивания нераспределенной прибыли. Заемными средствами компания не пользуется, что свидетельствует о стабильной финансовой устойчивости предприятия.

Кредиторская задолженность в 2022 году сократилась на 25808 тыс. рублей, но резко увеличилась в 2023 году на 33847 тыс. рублей по сравнению с 2022 годом. Рост кредиторской задолженности связан с увеличением запасов предприятия, приобретенных с отсрочкой платежа в конце года.

Таблица 5 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса АО

«Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	
				2022 г. от 2021 г.	2023 г. от 2022 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
Нематериальные активы	-	0,15	0,13	0,15	-0,02
Основные средства	10,64	11,03	9,57	0,39	1,46
Отложенные налоговые активы	0,01	0,02	0,05	0,01	-0,03
Прочие внеоборотные активы	0,23	-	-	-	-
Запасы	74,69	77,73	78,85	3,04	1,12

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
Дебиторская задолженность	5,23	7,13	5,40	1,90	-1,73
Финансовые вложения	7,26	2,20	4,39	-5,06	2,19
Денежные средства и денежные эквиваленты	1,94	1,74	1,61	-0,20	-0,13
Пассив					
Капитал и резервы	88,07	91,50	87,62	3,43	-3,88
Отложенные налоговые обязательства	0,03	0,04	0,05	0,01	0,01
Оценочные обязательства	-	0,11	0,04	0,11	0,03
Кредиторская задолженность	11,90	8,35	12,29	-3,55	3,94
Баланс	100	100	100	0,00	0,00

Наибольшая доля в составе актива приходится на запасы – 78,85 %. Основным видом деятельности предприятия является оптово-розничная торговля, большая доля запасов – товары.

В пассиве наибольшая доля 87,62 % – капитал и резервы. В разделе капитала и резервов наибольший удельный вес приходится на нераспределенную прибыль, которая является важным источником финансирования долгосрочных потребностей. Рост нераспределенной прибыли свидетельствует о продуктивной деятельности организации.

Финансовая устойчивость любого предприятия оценивается с учетом его платежеспособности, ликвидности, деловой активности и рентабельности.

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Актив	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Пассив	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Платежный излишек/недостаток		
								2021 г.	2022 г.	2023 г.
А1	69586	30430	47881	П1	90095	64287	98134	-20509	-33857	-50253
А2	39644	54939	43074	П2	-	852	291	39644	54087	42783
А3	565796	598661	629361	П3	258	322	412	565538	598339	628949
А4	82510	86183	77843	П4	667183	704752	699322	-584673	-618569	-621479
баланс	757536	770213	798159	баланс	757536	770213	798159		-	-

В таблице 6 представлены следующие условные обозначения:

- А1 – наиболее ликвидные активы;
- А2 – быстрореализуемые активы;
- А3 – медленно реализуемые активы;
- А4 – труднореализуемые активы;
- П1 – срочные;
- П2 – среднесрочные;
- П3 – долгосрочные;
- П4 – постоянные.

Основную долю в активах организации составляют медленно реализуемые активы. Ликвидность баланса в меньшей степени отличается от абсолютной, организация финансово устойчива. На момент составления баланса у предприятия наблюдается платежный недостаток, но предприятие будет платежеспособным в случае если дебиторы рассчитаются вовремя и, если продажи будут идти без перебоев.

Для более детального анализа чаще всего используют коэффициентный анализ, основанный на показателях, рассмотренных в таблице 7.

Таблица 7 – Коэффициентный анализ ликвидности АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	
				в 2022 г. к 2021 г.	в 2023 г. к 2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,772	0,467	0,487	-0,305	0,02
Коэффициент промежуточного покрытия	1,212	1,313	0,924	0,101	-0,389

Коэффициент текущей ликвидности	7,492	10,501	7,318	3,009	-3,183
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,866	0,904	0,863	0,038	-0,041
Коэффициент маневренности	0,967	0,967	1,012	0	0,045
Коэффициент финансовой устойчивости	0,881	0,915	0,877	0,034	-0,038
Коэффициент платежеспособности	7,38	10,91	7,1	3,53	-3,81

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает насколько компания окажется обеспечена деньгами в самое ближайшее время. Коэффициент находится в норме, но имеет тенденцию снижения.

Коэффициент промежуточного покрытия показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим. При этом исходят из предположения, что у товарно-материальных запасов нет ликвидационной стоимости. Коэффициент промежуточного покрытия АО «Амурснабсбыт» говорит об устойчивом и благоприятном финансовом положении компании.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности характеризует платежеспособность организации, способность погашать текущие обязательства. Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств, значение коэффициента превышает нормативное значение, с одной стороны это указывает на финансовую устойчивость общества и способность справляться с краткосрочными финансовыми обязательствами, с другой стороны высокий коэффициент текущей ликвидности свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств, вложенных в запасы предприятия.

Высокий коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствует о возможности общества активно действовать при отсутствии кредитов.

Значение коэффициент маневренности в 2023 г. более 0,6, свидетельствует о высокой финансовой устойчивости, предприятие не пользуется заемными средствами.

Коэффициент финансовой устойчивости в 2023 г. составляет 0,877, характеризует предприятие как независимое от займов и кредитов.

Высокий коэффициент платежеспособности показывает возможность предприятия погасить обязательства за счет собственных активов.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, аргументированного управления компанией и сокращения издержек, используются различные показатели рентабельности, рассмотрим результаты в таблице 8. Коэффициент рентабельности продаж является одним из важных показателей общего успеха предприятия. Чистая рентабельность продаж общества очень низкая и с каждым годом падает, это связано с неэффективной структурой затрат, очень высокими издержками производства, слабой ценовой политикой на предприятии.

Таблица 8 – Показатели рентабельности и эффективности торговой деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение, процентный пункт	
				в 2022 г. к 2021 г.	в 2023 г. к 2022 г.
Общая рентабельность продаж, процент	26,94	29,22	28,0	2,28	-1,22
Чистая рентабельность продаж, процент	4,96	2,61	0,11	-2,35	-2,5
Рентабельность затрат, процент	3,67	4,66	1,81	0,99	-2,85
Рентабельность активов, процент	107,87	57,72	2,25	-50,72	-55,47
Рентабельность оборотного капитала, процент	13,4	6,98	0,25	-6,42	-6,73
Рентабельность собственного капитала, процент	13,56	6,77	0,26	-6,79	-6,51

Обществу необходимо серьезно подойти к данному показателю, пересмотреть ассортимент товаров, убрать продукты, мало приносящие прибыль, снизить затраты непроизводственного характера, которые с каждым годом увеличиваются, пересмотреть поставщиков для уменьшения закупочной цены.

Рентабельность затрат с каждым годом снижается, предприятию

необходимо снижать затраты и увеличивать прибыль.

Рентабельность активов – показывает эффективность использования активов организации. Другими словами, показывает сколько чистой прибыли приносит компания за счёт собственных активов. Рентабельность активов резко снизилась за анализируемый период времени, это связано с резким падением прибыли, эффективность деятельности компании снижается.

Одним из ключевых аспектов организации является ее финансовая стабильность, особенно в условиях колебаний на рынке и неопределенности. Важно отметить, что в отечественной экономической литературе нет единого мнения относительно того, каким образом следует анализировать финансовую устойчивость предприятия. Различные авторы предлагают различные показатели для оценки и диагностики финансовой устойчивости. Среди множества предложенных показателей можно выделить обобщающие, которые наиболее полно и точно отражают суть данной категории, о которых рассмотрим ниже.

Таблица 9 – Анализ финансовой устойчивости АО «Амурснабсбыт» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	
				в 2022 г. к 2021 г.	в 2023 г. к 2022 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии, концентрации собственного капитала)	0,881	0,915	0,876	0,034	-0,039
Коэффициент финансовой зависимости (концентрация заемного капитала)	1,135	1,093	1,141	-0,042	0,048
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,119	0,085	0,124	-0,034	0,039
Чистые активы	651929	691566	686137	39637	-5429
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,866	0,904	0,863	0,038	-0,041

Коэффициент финансовой независимости отражает долю собственных средств в общей капитализации (активах) компании. В 2023 году этот показатель составил 0,876, оставаясь в пределах нормы и свидетельствуя о

финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости отражает степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Высокое значение данного коэффициента указывает на рискованное финансовое положение предприятия.

Коэффициент концентрации заемного капитала - коэффициент, отражающий отношение сформированных за счет внешних займов активов к общему капиталу компании. Данный коэффициент показывает степень долговой нагрузки на организацию. Коэффициент находится в пределах нормы, предприятия обходится без заемных средств.

Чистые активы – это средства, которые останутся у компании после погашения задолженности перед кредиторами. Чистые активы увеличились в 2022 году на 39637 тыс. руб., но снизились на 5429 тыс. руб. в 2023 году.

Коэффициент характеризует долю собственных средств в общей величине источников средств организации и определяет степень независимости от кредиторов. Высокий коэффициент говорит о финансовой устойчивости АО «Амурснабсбыт».

Определим тип финансовой устойчивости (таблица 10).

Таблица 10 – Определение типа финансовой устойчивости АО «Амурснабсбыт»

Показатели	Значение показателя		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1. Внеоборотные активы	82510	86183	77843
2. Собственный капитал	667183	704752	699322
3. Собственные оборотные средства (п. 2 – п. 1)	584673	618569	621479
4. Долгосрочные обязательства	258	322	412
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств (п. 3 + п. 4)	584931	618891	621891
6. Краткосрочные обязательства	90095	65139	98425
7. Наличие общей величины источников (п. 5 + п. 6)	675026	684030	720316
8. Запасы	565794	598659	629359
9. (+) или (-) собственных оборотных средств или запасов (п. 3 – п. 8)	18879	19910	-7880
10. (+) или (-) собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для формирования запасов (п. 5 – п. 8)	19137	20232	-7468

11. (+) или (-) общей величины формирования запасов (п. 7 – п. 8)	109232	85371	90957
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная устойчивость		

Абсолютная финансовая устойчивость предприятия определена в связи с тем, что запасы компании сформированы за счет собственных оборотных средств. Это показатель высокой финансовой независимости от кредиторов. Вероятность банкротства минимальна, так как обязательств по сравнению с активами немного.

Важнейшим стратегическим ресурсом предприятия является персонал. От уровня квалификации, профессиональной подготовки работников в решающей степени зависят результаты деятельности организации. Рассмотрим образовательную структуру персонала АО «Амурснабсбыт» в таблице 11.

В АО «Амурснабсбыт» в 2023 г. наибольшее количество персонала занимающих должности по штатному расписанию с высшим образованием – 208 человек. Анализ использования трудовых ресурсов является важным инструментом для оценки эффективности управления персоналом на предприятии.

Таблица 11 – Структура численности персонала по образованию АО «Амурснабсбыт» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	
				2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Высшее образование, чел	211	213	208	2	-5
Среднее образование, чел	246	230	193	-16	-37

Показатели трудовых ресурсов рассмотрим в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ использования трудовых ресурсов АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное изменение	
				2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Среднесписочная численность персонала всего чел., в том числе:	458	442	401	-16	-41
г. Благовещенск	280	273	271	-7	-2
г. Свободный	60	57	54	-3	-3

г. Белогорск	83	80	76	-3	-4
г. Райчихинск	36	32	-	-4	-32
Принято	53	45	44	-8	-1
Уволено	48	50	54	2	4
Коэффициент текучести кадров	0,1	0,11	0,13	0,01	0,02
Коэффициент приема кадров	0,12	0,10	0,11	-0,02	0,01

Из таблицы видно, что количество персонала уменьшилось в 2023 г. на 41 чел., это связано в первую очередь с закрытием Райчихинского филиала розничной торговли АО «Амурснабсбыт». Коэффициент текучести кадров очень низкий и практически находится на одном уровне с коэффициентом приема кадров, это означает, что уволенные сотрудники быстро пополняются новыми сотрудниками.

Один из широко используемых методов для комплексной оценки внешней и внутренней среды организации и выработки стратегических альтернатив – это известный SWOT-анализ.

После проведения SWOT-анализа возникает системное описание ситуации, включающее в себя список приоритетов развития и объектов реформирования. Этот анализ также позволяет разработать мероприятия по устранению слабых сторон компании и укреплению ее преимуществ, определить стратегические перспективы и возможности их реализации у фирмы. Проведем SWOT-анализ для АО «Амурснабсбыт» (см. таблицу 13).

Таблица 13 – SWOT-анализ АО «Амурснабсбыт».

Сильные стороны 1	Слабые стороны 2
<ul style="list-style-type: none"> -длительное сотрудничество с поставщиками и налаженные контакты, дают бесперебойные поставки товаров для перепродажи; -выгодное соотношение цены и качества – оптимальное сочетание выгоды и затрат компании для удовлетворения требований потребителей, что означает достижение правильного баланса между показателями экономичности, эффективности и результативности; -компетентность сотрудников и скорость обслуживания обеспечивают полное 	<ul style="list-style-type: none"> - нехватка кадров, влечет за собой снижение результативности и эффективности деятельности предприятия; - высокая кредиторская и дебиторская и задолженность: большое увеличение кредиторской задолженности произошло по поставщикам и подрядчикам за счет поступления товара в конце года, период оплаты которого наступает в следующем году. Дебиторская задолженность увеличивается за счет реализации товаров с отсрочкой платежа; - мало известность организации за пределами Амурской области, снижает покупательскую

<p>удовлетворение потребностей клиентов;</p> <p>-наличие у организации денежных средств для осуществления текущей деятельности, и реализации инвестиционных программ говорит о том, что организация является платежеспособной и финансово устойчивой;</p> <p>-выгодное месторасположение (магазины организации расположены в проходимых местах, с удобной транспортной развязкой и парковкой, вблизи находятся офисные центры и жилые кварталы);</p> <p>-широта ассортимента и наличие топового ассортимента (организация имеет широкий выбор строительных материалов, а наличие топовых категорий, происходит за счет высокого уровня работы с ассортиментом);</p> <p>-правильный мерчендайзинг (позволяет выделять определенные товары, делать их более привлекательными в глазах потребителей и стимулировать покупки);</p> <p>-в организации действует бонусная система и скидки для постоянных клиентов, что мотивирует покупателей совершать повторные покупки, а также снижает отток клиентов;</p>	<p>способность интернет магазина;</p> <ul style="list-style-type: none"> - зависимость от поставщиков, покупателей и конкурентов; - нехватка торговых помещений не дает возможности показать весь ассортимент имеющегося товара, в полном объеме. Большая часть магазинов прилавочного типа, что создает неудобство для покупателей; - платная доставка по городу; - часы работы магазинов меньше чем у конкурентов, большая часть покупателей совершает покупки в вечернее время после работы (АО «Амурснабсбыт» само передаёт потенциальных клиентов в руки конкурентов, которые работают дольше по времени).
---	---

Продолжение таблицы 13

1	2
<p>- наличие интернет магазина, позволяет повысить продажи (в режиме реального времени посетитель интернет магазина будет знать актуальную стоимость и наличие товара, а также сможет оформить доставку в удобное для него место);</p>	
Возможности	Угрозы
<p>-увеличение количества филиалов и открытие магазинов за пределами Амурской области, поможет увеличить прибыльность организации;</p> <p>-сотрудничество с новыми поставщиками, поможет расширить ассортимент уже имеющегося товара и предложить товар в различной ценовой политики;</p> <p>-для привлечения новых клиентов, можно использовать рекламу в средствах массовой информации (предприятие заявит о себе, тем самым будет выгодно выделяется на фоне остальных предложений);</p>	<p>-появление новых конкурентов может привести к снижению доли на рынке и, как следствие, к падению доходов из-за уменьшения продаж. Конкуренты могут спровоцировать снижение цен на товары, что приведет к падению прибыли на единицу товара;</p> <p>-снижение спроса приведет организацию к превышению затрат над доходами;</p> <p>-дефицит товаров возникает, когда спрос на товар превышает предложение, что может привести к потере клиентов и упущенной прибыли;</p> <p>-увеличение затрат на арендную плату, может</p>

-спецпредложения и акции смогут увеличить объем покупки на покупателя (на покупку акционного товара решиться легче).	привести организацию к повышению цен на товары и услуги.
--	--

Проведенный SWOT-анализ показал, что акционерное общество «Амурснабсбыт» имеет много сильных сторон, что позволяет ему поддерживать высокий статус конкурентоспособности на рынке. Благодаря широкому ассортименту товаров, клиенты могут выбрать подходящий товар в соответствии со своими потребностями и бюджетом. АО «Амурснабсбыт» предлагает только качественный товар, от надежных производителей, что обеспечивает высокое качество и надежность используемых материалов. В организации работает квалифицированный персонал, что позволяет дать профессиональную консультацию по выбору товаров и их использованию. Магазины расположены в удобных местах, что несомненно облегчает доступ к товарам. Также клиенты могут сэкономить время и заказать товары онлайн. На предприятии действует бонусная система и скидки постоянным покупателям.

Но несмотря на все сильные стороны, организация также имеет слабые стороны. Акционерное общество «Амурснабсбыт» мало знакомо жителям других регионов. Предприятию можно рассмотреть возможность открытия филиалов и магазинов в других областях.

Стоит обратить внимание на расширение торговых площадей и зон самообслуживания, что значительно привлекает покупателей, увеличение часов работы.

Также можно отметить, что у предприятия есть много новых возможностей. Например, увеличение объема покупки на покупателя, с помощью спецпредложений и акций. Возможна организация собственного производства, что поможет оперативно реагировать на вкусы и предпочтения покупателей, а также возможность выгодно отличаться от конкурентов.

Стоит также отметить, что у организации имеются и угрозы. Одной из угроз является увеличение затрат на арендную плату. Ещё одной угрозой, с которой сталкивается предприятие, является уменьшение спроса на продукцию,

что может быть вызвано экономическими кризисами, снижением покупательной способности клиентов и усилением конкуренции.

Для выявления преимуществ и недостатков компании, ее сильных и слабых сторон проведем анализ внешней и внутренней среды. В этом контексте будет осуществлен PEST-анализ для АО «Амурснабсбыт» (таблица 14).

Таблица 14 – PEST-анализ АО «Амурснабсбыт»

Факторы	Положительные	Отрицательные
1	2	3
Политические	Стабильная поддержка бизнеса в сложных экономических условиях (господдержка в период пандемии была оказана обществу в июне 2020 г. заключающаяся в открытии не возобновляемой кредитной линии на сумму 60 000 тыс. рублей для осуществления текущей деятельности на особых условиях, со сроком погашения в апреле 2021 года. Кредитная линия открыта в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 696 от 16.05.2020 года. Все условия, предусмотренные программой, общество выполнило, 31 марта 2021 года получено сервисное уведомление № 5 о списании задолженности по кредитному договору. Сумма	Большая налоговая нагрузка, приводит к повышению цен на продукцию АО «Амурснабсбыт». Общество платит все налоги, предусмотренные законодательством на общей системе налогообложения Нестабильная ситуация в стране. Пандемия и государственные ограничения негативно сказались на многих предприятиях, в связи с чем пришлось искать новых поставщиков, замену привычных производителей. СВО и мобилизация, негативно отразились на кадровой работе предприятия, так как есть профессии на которых работают только мужчины: водители, кладовщики-механизаторы, грузчики, нехватка кадров мужского пола наблю-

Продолжение таблицы 14

1	2	3
	задолженности списана на прочие доходы. Денежные средства были направлены на выплату зарплаты сотрудникам общества, уплату налогов. Постановлением Правительства № 776 от 29.04.2022 г. продлили сроки уплаты страховых взносов за второй и третий кварталы 2022 г. сроком на один год, что дало возможность обществу в сложных экономических условиях направить денежные средства, предусмотренные для оплаты страховых взносов на выплату зарплаты, оплаты задолженности поставщикам.	дается и в настоящее время
Экономические	Высокая ключевая ставка ЦБ, создает выгодные условия для	Изменение курса валют, негативно сказываются на себестоимости

	<p>размещения депозитов. На протяжении исследуемого периода ставка изменялась с 4,5 % в 2021 году до 20 % в 2022г., уменьшалась до 7,5 % в июле 2023г. И повышалась до 16 % в декабре 2023 г., общество регулярно размещает депозиты, внимательно изучая лучшие предложения банков, в 2023г. Депозиты были размещены в банке «Открытие» и «ВТБ».</p>	<p>закупаемого товара как импортного производства, так и российского изготовленного из импортного сырья и материалов. Рост инфляции способствует росту цен на товары. Высокая ключевая ставка ЦБ, негативно сказывается на кредитовании населения, средний чек на одного покупателя резко уменьшается (в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 1,1 тыс. руб.). Повышение коммунальных платежей и рост цен в сфере услуг, также способствуют росту цен на реализуемый товар. Высокий уровень конкуренции на рынке. Большие специализированные строительные магазины такие как АСЯ и Строймаркет являются основными конкурентами общества, привлекаемые большим ассортиментом товара, удобными парковками, продолжительным рабочим временем.</p>
Социальные	<p>В связи с уходом с рынка импортных производителей, возрастает интерес населения к отечественным товарам и стабильному поставщику. Основной удельный вес в магазинах общества занимают товары отечественных производителей. Высокий уровень квалифицированных кадров на предприятии, обучение и карьерный рост молодых сотрудников, является кадровой стратегией предприятия.</p>	<p>Низкий уровень дохода населения, связанный с ростом инфляции не дает возможности покупать желаемый качественный товар, покупатели начинают искать более дешевые и менее качественные товары аналоги. В результате падает спрос и выручка.</p>

Продолжение таблицы 14

1	2	3
Технологические	<p>Руководство АО «Амурснабсбыт» нацелено на постоянное обновление технической и технологической базы, которое соответствует современным требованиям рынка. Возможность покупки через интернет магазин. В период пандемии руководством общества было принято решение об открытии интернет магазина. Широкий каталог продукции представленный в интернет магазине дает возможность заказа товара, выбора способа оплаты и доставки товара не только по городу Благовещенску и области, но и по всему Дальнему Востоку. способ оплаты и доставки заказа.</p>	<p>Нехватка торговых и складских площадей для инновационных технологий.</p>

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что одни и те же факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на предприятие. Несмотря на стабильную поддержку бизнеса в сложных экономических условиях, нестабильная ситуация в стране отрицательно сказывается на развитии общества. В период пандемии не работали магазины, руководство приняло решение о переносе торговли онлайн в интернет-магазин.

С введением санкций против России стали закрываться поставщики, на рынке стали появляться товары новых производителей, к которым покупатели относятся с недоверием.

Рост инфляции ухудшает уровень жизни населения, падает покупательская способность, себестоимость товара растет, выручка снижается. С ростом ключевой ставки ЦБ, спрос на товары не возрастает, но появляется возможность размещать депозиты, зарабатывая на процентах. Негативное влияние на общество оказывает нехватка торговых площадей и больших парковок.

Не менее значимым является доверие жителей Амурской области к компании «Амурснабсбыт» как к стабильно развивающемуся предприятию. Рост популярности среди населения технических специальностей способствует более эффективной реализации кадровой политики компании в области привлечения высококвалифицированных специалистов, обладающих потенциалом для обучения и профессионального роста.

Для выявления конкурентных позиций компании на внешнем рынке предполагается провести анализ компании «Амурснабсбыт» с применением модели пяти сил М. Портера. Этот подход используется для изучения внешних факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности компании на рынке отрасли в контексте внешних факторов, влияющих на развитие компании.

Проведем оценку поставщиков организации с точки зрения стабильности, надежности и способности к повышению цен (таблица 15).

Таблица 15 – Оценка стабильности со стороны поставщиков

Параметр оценки	Оценка параметра
-----------------	------------------

	2	1
Количество поставщиков	Незначительное количество поставщиков или монополия	Широкий выбор поставщиков
		1
Ограниченность ресурсов поставщиков	Ограниченность в объемах	Неограниченность в объемах
	2	
Издержки переключения	Высокие издержки к переключению на других поставщиков	Низкие издержки к переключению на других поставщиков
		1
Приоритетность направления для поставщиков	Низкая приоритетность отрасли для поставщика	Высокая приоритетность отрасли для поставщика
		1
Итоговый балл	5	
4 балла	Низкий уровень влияния поставщиков	
5-6 баллов	Средний уровень влияния поставщиков	
7-8 баллов	Высокий уровень влияния поставщиков	

В условиях рынка у предприятия возникает право выбора поставщика, а также право закупки более эффективных материальных ресурсов. От поставщиков зависит себестоимость товаров, ассортимент, количество, качество, сроки доставки, а все эти факторы в совокупности оказывают влияние на результат прибыли. АО «Амурснабсбыт» внимательно изучает качественные характеристики продукции, изготовляемой и реализуемой различными поставщиками.

Основные поставщики компании:

- ЗАО фирма «Проконсим»;
- ООО Торговый дом «ДВ Цемент»;
- ООО «Тимлюйский завод»;
- ООО «Амур мастер»;
- ООО Мечта;
- ООО РемСан.

АО «Амурснабсбыт» является стабильным партнером, что подтверждается наличием крепких и долгосрочным партнерских отношений с поставщиками товаров и услуг. В связи с этим, можно считать, что данный фактор оказывает небольшое влияние на конкурентные позиции компании на отраслевом рынке.

Далее проанализируем рыночную силу покупателей на рынке. Этот этап

поможет оценить степень лояльности клиентов к продукции компании и определить возможный риск утраты текущей клиентской базы.

Оценим угрозу потери потребителей, проанализировав следующие показатели:

- доля покупателей с большим объемом продаж;
- склонность к переключению на товары субституты;
- чувствительность к цене (с помощью эластичности спроса);
- удовлетворенность качеством товара.

Таблица 16 – Рыночная власть покупателей на рынке

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Склонность покупателей с большим объемом продаж	Более 80 % продаж приходится на нескольких клиентов	Незначительная часть клиентов держит около 50 % продаж	Объем продаж равномерно распределен между всеми клиентами
Склонность к переключению на товары субституты	Товар компании не уникален, существуют полные аналоги	Товар компании частично уникален, есть отличительные характеристики, важные для клиентов	Товар компании полностью уникален, аналогов нет
Чувствительность к цене	Покупатель всегда будет переключаться на товар с более низкой ценой	Покупатель будет переключаться только при значимой разницы в цене	Покупатель абсолютно не чувствителен к цене
Потребители не удовлетворены качеством существующего на рынке	Неудовлетворенность ключевыми характеристиками товара	Неудовлетворенность второстепенными характеристиками товара	Полная удовлетворенность качеством
Итоговый балл	8		
4 балла	Низкий уровень угрозы ухода клиентов		
5-8 баллов	Средний уровень угрозы ухода клиентов		
9-12 баллов	Высокий уровень угрозы потери клиентов		

Для получения прибыли обществу необходимо постоянно изучать покупательские потребности и критерии выбора товара. В условиях конкуренции покупатели ищут товар лучшего качества и по выгодной цене. В настоящее время сложно оценить и спрогнозировать покупательскую способность от которой зависят доходы компании. Данный фактор значительно влияет на экономический успех предприятия (при уходе ключевых клиентов происходит значимое падение продаж).

Товары, аналогичные по своим характеристикам, способствует стабильному спросу на строительные материалы и оказывает значительное влияние на конкурентоспособность компании. Репутация предприятия формирует высокий уровень доверия потребителей к качеству его продукции. Наблюдения за современными тенденциями свидетельствуют о появлении замены строительных материалов на более доступные аналоги. Но я считаю, что данное явление развивается настолько медленно, что компания не должна беспокоиться о значительном снижении спроса на строительные материалы в обозримом будущем.

Оценим уровень внутриотраслевой конкуренции по следующим параметрам: количество игроков, темп роста рынка, уровень дифференциации продукта на рынке, ограничения в повышении цен (таблица 17).

Таблица 17 – Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
1	2	3	4
Количество игроков	Высокий уровень насыщения рынка	Средний уровень насыщения рынка	Небольшое количество игроков
	3		
Темп роста рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий
			1
Уровень дифференциации продукта на рынке	Компании продают стандартизированный товар	Товар на рынке стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным преимуществам	Продукты компании значительно отличаются между собой
	3		
Ограничения в повышении цен	Жесткая ценовая конкуренция на рынке, отсутствуют возможности в повышении	Есть возможность к повышению цен только в рамках покрытия роста затрат	Всегда есть возможность к повышению цены для покрытия роста затрат и повышения прибыли

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4
	цен		
		2	
Итоговый балл	9		
4 балла	Низкий уровень внутриотраслевой конкуренции		
5-8 баллов	Средний уровень внутриотраслевой конкуренции		
9-12 баллов	Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции		

Уровень конкуренции в отрасли отражает степень конкуренции бизнеса с другими компаниями на рынке. Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции означает, что множество компаний соревнуются за одних и тех же покупателей.

Потенциальные конкуренты компании – это ведущие компании по продаже строительных материалов в Амурской области. Среди них можно выделить: ООО Амурская Строительная Ярмарка, ООО «СтройМаркет». Главными факторами, влияющими на конкурентность компании, являются: ценообразование и разнообразие продукции, программы продвижения и лояльности, каналы сбыта.

Проведенный анализ конкурентных сил по модели М. Портера показывает, что ключевым фактором, влияющим на конкурентные позиции компании на рынке строительных материалов, является ценовая политика среди уже присутствующих конкурентов. Закупка товаров оптом по заводским ценам позволяет снизить себестоимость и предложить более привлекательные цены для потребителей. В этой связи следует отметить важность тщательного контроля качества продукции, чтобы обеспечить стабильно высокий уровень качества и не допустить его ухудшения.

С целью определения основных точек развития компании на отраслевом рынке проведем анализ ключевых факторов успеха (КФУ) АО «Амурснабсбыт». КФУ позволит определить те факторы развития, которые позволят компании в перспективе улучшить ее конкурентные позиции на отраслевом рынке (таблица 18).

Таблица 18 – Ключевые факторы успеха АО «Амурснабсбыт»

Ключевые факторы успеха	Определяющие значения
КФУ связанные с организацией и контролем	Эффективная система управления обществом
	Опытная управленческая команда
	Способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий
КФУ маркетинговой политики	Хорошо организованная розничная сеть, включающая 21 магазин по области и городу
	Развитие системы скидок и бонусов
	Высокая степень квалификации персонала занятого сбытом товара
	Доставка товара покупателям за покупку через интернет магазин на сумму более 3000 рублей бесплатно
	Расширение зон самообслуживания
КФУ торговой деятельности	Большое количество розничных магазинов по городу и области
	Широкий ассортимент товара по максимально низким ценам
	Партнерские отношения с самыми надежными и ответственными компаниями и поставщиками, которые предлагают только качественный товар
КФУ производственной деятельности	Собственный цех по изготовлению профнастила и доборных элементов
	Качество готовой продукции

Анализируя данные таблицы 18, можно заметить, что компания располагает значительным набором ключевых факторов успеха, развитие которых способствует укреплению конкурентных позиций компании на рынке.

Важно отметить, что предприятие постоянно осуществляет внедрение инновационных проектов, что приводит к повышению репутации компании и улучшению ее конкурентных позиций на рынке.

Большим фактором успеха является развитие маркетинговых функций общества. Несмотря на известность розничных торговых точек, в городе постоянно подается реклама в средства массовой информации. Развита система скидок, внедряется бонусная система для покупателей, организована доставка товара.

2.3 Анализ экономической безопасности организации: угрозы и вызовы

АО Амурснабсбыт на протяжении многих лет строит стабильный бизнес, является динамично развивающимся торговым предприятием города и области.

Основной целью управления рисками является повышение экономической безопасности организации, максимизации прибыли в текущем и будущих периодах при оптимальном соотношении суммы прибыли ликвидности и риска.

Оценим действующую в компании систему финансовой безопасности (таблица 19).

Таблица 19 – Перечень сотрудников и отделов предприятия АО «Амурснабсбыт» и их должностные обязанности в области экономической безопасности

Элемент системы экономической безопасности общества	Ответственный сотрудник, отдел	Обязанность в области управления экономической безопасности
Политико-правовая составляющая	Юридический отдел	Юридическое обеспечение деятельности предприятия, грамотная правовая работа с контрагентами и властью, решение иных правовых вопросов
Финансовая составляющая	Главный бухгалтер	Обеспечение правильного составления бухгалтерской отчётности. Правильное обеспечение расчета налогов и сборов.
Экономическая составляющая	Начальник экономического отдела	Обеспечение оперативной управленческой отчётности, отслеживания ликвидности, эффективности результатов. Контроль финансовых процессов.
Кадровая составляющая	Руководитель отдела кадров	Обеспечение предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом
Информационная составляющая	Отдел АСУ	Защита информационных данных
Организационно-техническая составляющая	Помощник генерального директора по ТБ, ГО и ЧС	Обеспечение соблюдения техники безопасности производственным персоналом предприятия
Технико-технологическая составляющая	Главный инженер	Оптимизация рабочих процессов, внедрение новых методов и технологий, обеспечение эффективной организации труда
Силовая составляющая	Частное охранное предприятие	Обеспечивает физическую безопасность и сохранность имущественных ценностей персонала предприятия

Из данных таблицы можно сделать вывод, что АО «Амурснабсбыт» управляет всеми элементами экономической безопасности.

Теоретический аспект показал, что несмотря на большое количество методик оценки уровня экономической безопасности большинство из них оценивают предприятие по двум уровням (высокий и низкий уровни экономической безопасности), что существенно снижает качество такой оценки. Оценка экономической безопасности АО «Амурснабсбыт» проведена с использованием методики изложенной в учебном пособии Е.В. Левкиной. Функциональными составляющими данной методики выступают:

- финансовая;
- кадровая;
- технологическая;
- производственно-сбытовая.

Для анализа финансовой составляющей проведем анализ возможного наступления банкротства. Американский экономист, профессор Нью-Йоркского университета Эдвард Альтман получил всемирную известность после создания математической формулы, определяющей степень риска банкротства каждой отдельной компании (Z score model). Модель Альтмана построена на выборе из 66 компаний, где 33 были успешными, а другие 33 оказались банкротами. Наиболее точной является пятифакторная модель Альтмана (таблица 20).

Таблица 20 – Расчет вероятности банкротства АО «Амурнабсбытт» по пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1	2	3	4
Внеоборотные активы (ВА), тыс. руб.	82510	86183	77843
Оборотные активы (ОА), тыс. руб.	675026	684030	720316
Активы компании (А), тыс. руб.	757536	770213	798159
Краткосрочные обязательства (КО), тыс. руб.	90095	65139	98425
Долгосрочные обязательства (ДО), тыс. руб.	258	322	412
Собственный капитал (СК), тыс. руб.	667183	704752	699322
Пассивы компании	757536	770213	798159
Выручка (В), тыс. руб.	182346	1831677	1695323

Прибыль до налогообложения (ПДН), тыс. руб.	101392	62603	5248
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.	90481	47780	1817

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4
X1 ((ОА — КО) / А)	0,772	0,804	0,779
X2 (ЧП / А)	0,119	0,062	0,002
X3 (ПДН / А)	0,134	0,081	0,007
X4 (СК / (ДО + КО))	7,384	10,766	7,075
X5 (В / А)	2,407	2,378	2,124
Z (0,717X1 + 0,847X2 + 3,107X3 + 0,420X4 + 0,998X5)	6,57	7,77	5,66

Показатель Z значительно больше 2,9 за все исследуемые года, характеризует предприятие стабильным и финансово устойчивым, вероятность банкротства отсутствует.

Оценку кадровой составляющей рассмотрим в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка персонала АО «Амурснабсбыт» по полу за 2021-2023 годы, человек

Наименование показателей	Численность работников			Удельный вес, процент			Отклонения (+/-)	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Мужчины	152	156	147	33,26	35,21	36,66	4	-9
Женщины	305	287	254	66,74	64,79	63,34	-18	-33
Всего работников	457	443	401	100	100	100	-14	-42

Из анализа показателей таблицы видно, что в АО «Амурснабсбыт» преимущественно женский коллектив. Так за период 2021-2023 годы количество работающих снизилось на 56 человек, количество работающих мужчин снизилось на 5 человек, а количество женщин уменьшилось на 51 человек.

Таблица 22 – Оценка персонала АО «Амурснабсбыт» по стажу работы за 2021-2023 годы, человек

Наименование показателей	Численность работников			Удельный вес, процент			Отклонения (+/-)	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
До 5 лет	40	46	38	8,75	10,38	9,48	6	-8
От 5 до 10 лет	91	82	71	19,92	18,51	17,71	-9	-11
От 10 до 15 лет	83	84	72	18,16	18,96	17,95	1	-12
От 15 до 20 лет	108	103	97	23,63	23,26	24,19	-5	-6

Свыше 20 лет	135	128	123	29,54	29,89	30,67	-7	-5
Всего работников	457	443	401	100	100	100	-14	-42

По данной таблице видно, что в АО «Амурснабсбыт» значительная доля работающих обладает длительным стажем работы. В совокупности, сотрудников имеющих трудовой стаж более 10 лет в организации в 2023 году 292 человека или 72,81 %. Количество сотрудников со стажем менее 10 лет за период 2021-2023 годы снизилось на 19 человек.

В таблице 23 рассмотрим показатели оценки технологической составляющей.

Таблица 23 – Анализ обеспеченности предприятия основными средствами

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. к 2021 г., процент
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (тыс. руб.)	83879	82777	80669	96,17
Среднегодовая величина материальных затраты (тыс. руб.)	532499	582227	614009	115,31
Производственная площадь (м ²)	82061	82061	82061	100,00
Фондообеспеченность, р.	1,02	1,01	0,98	96,08
Материалообеспеченность, р.	6,49	7,09	7,49	115,41

По данным таблицы видно, что обеспеченность предприятия основными средствами за анализируемый период уменьшилась, об этом свидетельствует снижение фондообеспеченности. Среднегодовая величина материальных запасов за исследуемый период увеличилась на 15,31 %. Увеличение материальных затрат свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов и удорожание единицы изделия.

Рассмотрим показатели фондоотдачи и фондоемкости.

Таблица 24 – Показатели интенсивности использования основных средств

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. к 2021 г.
Выручка (тыс. руб.)	1823463	1831677	1695323	-35357
Основные средства	80633	84920	76417	-4216
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (тыс. руб.)	83879	82777	80669	-3210

Фондоотдача (тыс. руб.)	21,74	22,13	21,02	-0,72
Фондоемкость	0,04	0,05	0,05	0,01

Фондоотдача предприятия за анализируемый период снизилась, а фондоемкость увеличилась, это указывает на нерациональное использование производственных мощностей.

Состав и структура затрат по элементам рассмотрены в таблице 25.

Таблица 25 – Состав и структура затрат по элементам (тыс. руб.).

Наименование показателей	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2022 г. к 2021 г.	Отклонение 2023 г. к 2022 г.
Материальные затраты	51345	24113	17881	-27232	-6232
Расходы на оплату труда	250382	285465	279562	35083	-5903
Отчисление на социальные нужды	73902	83365	83073	9463	-292
Амортизация	12611	12123	10541	-488	-1582
Прочие затраты	45390	48506	53587	3116	5081
Итого по элементам	433630	453572	444644	19942	-8928

Далее наглядно рассмотрим структуру затрат (рисунок 6).



Рисунок 6 – Структура затрат по элементам за 2023 год

Рассмотрев структуру затрат по элементам за 2023 год можно сделать вывод, что наибольшую часть затрат занимает показатель «расходы на оплату труда» – 63 %. Наименьшую часть занимает показатель «амортизация» и

составляет всего 2 % от общей структуры.

Для оценки экономической безопасности предлагается методика Есембековой А.У., которая основана на относительных показателях.

Таблица 26 – Комплексная оценка экономической безопасности АО «Амурснабсбыт»

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Оценка экономической безопасности в зависимости от степени соответствия нормативу		
				Абсолютное (оценка 1)	Нейтральное (оценка 0,5)	Критическое (оценка 0)
1	2	3	4	5	6	7
Показатели материально-технической безопасности:						
Фондоотдача	21,74	22,13	21,02	Рост показателя в динамике	Практически не меняется	Сокращение показателя в динамике
Фондообеспеченность, р.	1,02	1,01	0,98	Рост показателя в динамике	Практически не меняется	Сокращение показателя в динамике
Материалообеспеченность, р.	6,49	7,09	7,49	Рост показателя в динамике	Практически не меняется	Сокращение показателя в динамике
Показатели финансовой безопасности:						
Коэффициент финансовой независимости (автономии, концентрации собственного капитала)	0,88	0,92	0,88	>0,5	0,3-0,5	<0,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,87	0,90	0,86	>0,1	0-0,1	<0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,77	0,47	0,48	>0,2	0,1-0,2	<0,1
Коэффициент текущей ликвидности	7,49	10,50	7,32	1,5-3	1-1,5 или >3	<1
Показатели кадровой безопасности:						
Коэффициент уровня заработной платы	0,25	0,22	0,31	>1	0,5-1	<0,5
Коэффициент стабильности кадров	1,10	1,11	1,12	>1	0,5-1	<0,5

Коэффициент текущей ликвидности	0,1	0,11	0,13	0,03-0,07	0,08-0,12	>0,12
Показатели эффективности деятельности предприятия:						
Уровень рентабельности совокупного капитала (активов)	13,40	6,98	0,25	>0,1	0-0,1	<0
Уровень рентабельности собственного капитала	13,56	6,77	0,26	Рост показателя в	Практически не меняется	Сокращение показателя в

Продолжение таблицы 26

1	2	3	4	5	6	7
капитала				динамике		динамике
Уровень рентабельности продаж	4,96	2,61	0,11	>0,2	0,1-0,2	<0,1

Коэффициент финансовой независимости находится в пределах нормы, что показывает финансовую устойчивость предприятия. Рентабельность продаж с каждым годом значительно уменьшается, это может свидетельствовать о неэффективном использовании ресурсов. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает насколько компания окажется обеспечена деньгами в самое ближайшее время. Коэффициент имеет тенденцию к снижению.

Далее проведем расчет общей оценки уровня экономической безопасности АО «Амурснабсбыт» (таблица 27).

Таблицы 27 – Расчет коэффициентной оценки уровня экономической безопасности организации

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. к 2021 г.
Коэффициентный показатель материально-технической безопасности	9,75	10,07	9,83	0,08
Коэффициентный показатель финансовой безопасности	2,5	3,19	2,38	-0,12
Коэффициентный показатель кадровой безопасности	0,48	0,48	0,52	0,04
Коэффициентный показатель эффективности деятельности предприятия	10,54	5,45	0,21	-10,33
Совокупная коэффициентная оценка уровня экономической безопасности	23,37	19,19	12,94	-10,43

Расчет коэффициентной оценки уровня экономической безопасности

организации АО «Амурснабсбыт» показал, что в течение анализируемого периода наблюдается негативная тенденция снижения общего интегрального показателя финансовой безопасности предприятия. Это связано с резким уменьшением показателей деятельности организации. Коэффициент рентабельности продаж является одним из важных показателей общего успеха предприятия. Рентабельность продаж обществ с каждым годом падает, это связано с неэффективной структурой затрат, очень высокими издержками производства, слабой ценовой политикой на предприятии. Обществу необходимо серьезно подойти к данному показателю, пересмотреть ассортимент товаров, убрать продукты, мало приносящие прибыль,

Угрозы экономической безопасности воздействуют на различные рода объекты на уровне хозяйствующего субъекта, к которым можно отнести: структурные подразделения организации, качественные характеристики ресурсов и имущества, отдельные виды деятельности, состояние персонала организации.

На основе проведенного анализа показателей экономической безопасности АО «Амурснабсбыт» в разрезе отдельных показателей, можно выделить существующие внутренние риски экономической безопасности компании. В частности, к ним следует отнести:

- низкий уровень рентабельности продаж;
- высокий уровень финансовой зависимости;
- медленная оборачиваемость средств, вложенная в запасы предприятия.

Угроза экономической безопасности предприятия может быть сформирована как совокупность условий и факторов, создающих возможность нанесения вреда экономическим интересам предприятия, в связи с чем, для минимизации угроз АО «Амурснабсбыт» необходимо тщательно продумывать каждый этап финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

- при принятии решения о закупке товара необходимо правильно определить количество закупаемого товара, чтобы товар не залеживался на складе и в тоже время было необходимое количество, для удовлетворения

спроса потребителей;

- юридическому отделу предприятия необходимо внимательно проверять все условия договора. Необходимо оговаривать в договоре, условия доставки, цену, оплату дополнительных услуг, сроки поставки. Если договором не будет определена цена за товар, АО «Амурснабсбыт» должно оплатить товар по цене, определяемой на момент передачи товара, которая может оказаться значительно выше той, на которую рассчитывало предприятие. Для обеспечения финансовой безопасности в договоре необходимо прописать форму оплаты: предоплата, рассрочка отсрочка или оплата по факту поставки. Обязательно оговаривается упаковка товара, иначе организация не сможет предъявить претензию по качеству товара из-за несоблюдения особых условий транспортировки. При доставке товара на склад могут возникнуть угрозы незапланированных расходов и сокращения доходов, в случае если в договоре не определен порядок распределения расходов по доставке товара, так как поставщик может потребовать оплатить покупателя такие расходы;

- при оприходовании товара кладовщикам склада необходимо внимательно проверять количество товара, бухгалтерии уделять особое внимание правильности всех сопутствующих поставке документов, для избежания угрозы дополнительной налоговой нагрузки, возникающей в случае изменения налоговой базы для выплаты налога на прибыль или непринятия НДС к возмещению;

- при хранении товара на складе кладовщикам необходимо следить за товаром с ограниченным сроком годности, предотвращать хищение товара сотрудниками склада и клиентами, бухгалтерии своевременно проводить ревизии, торговым отделам определять количество невостребованного товара;

- при осуществлении продажи продукции важно уделить особое внимание проверке надежности и деловой репутации партнеров-покупателей. Несоблюдение условий оплаты за поставленные товары приводит к увеличению дебиторской задолженности и ослаблению финансовой устойчивости компании;

- обучение персонала поможет избежать риска снижения спроса на продукцию из-за недостаточного качества обслуживания или консультирования клиентов в магазинах розничной торговли.

Компания сталкивается с разнообразными угрозами на всех этапах своей деятельности, что подчеркивает важность создания системы обеспечения экономической безопасности, учитывая специфику своего бизнеса.

Для компании «Амурснабсбыт» одной из основных проблем в рассматриваемом периоде стала пандемия COVID-19, введение карантина и связанные с этим ограничения. Финансовое положение всех предприятий оказалось под угрозой из-за снижения общей экономической активности населения и необходимости обеспечения бесперебойного функционирования в условиях ограничений карантинного режима.

Следующим важным вызовом, на который АО «Амурснабсбыт» должен обратить внимание, является геополитическая обстановка в мире и позиция России на международной арене, что может повлечь за собой возможность попадания в санкционные списки. На более глобальном уровне такой вызов может привести к негативным последствиям для компании, включая потерю поставщиков.

Для оценки экономической безопасности рассмотрим методику, которая основана на относительных показателях – коэффициентах.

С целью разработки эффективной действующей системы экономической безопасности нужно рассмотреть приоритетные инструменты, позволяющие организации АО «Амурснабсбыт» непрерывность деятельности.

Инструменты, обеспечивающие финансовую и экономическую безопасность предприятия указаны на рисунке.

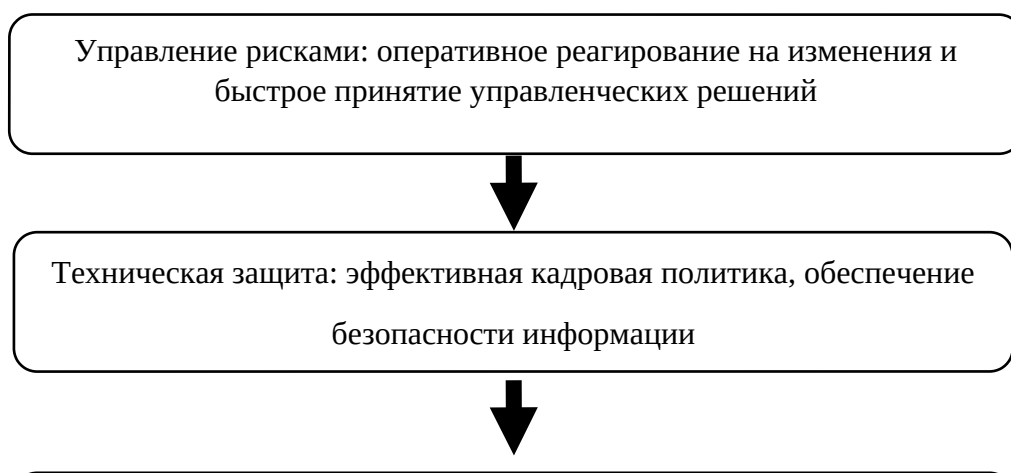


Рисунок 7 – Инструменты, обеспечивающие финансовую и экономическую безопасность организации АО «Амурснабсбыт»

Изучив угрозы, с которыми сталкивается организация, можно сделать вывод, что неправильная реакция предприятия на финансовые вызовы в современной экономической среде России может привести к утрате ликвидности, финансовой устойчивости, эффективности работы, негативному воздействию на репутацию и, в конечном итоге, к нарушению финансовой безопасности. Следует проводить анализ экономической деятельности организации и осуществлять постоянный финансовый мониторинг для минимизации потерь путем оперативного выявления и предотвращения угроз.

Угрозы экономической безопасности можно охарактеризовать как совокупность факторов внутренней и внешней среды, которые направлены на дестабилизацию успешного функционирования организации. Если внедрять комплексные системы обеспечения экономической безопасности, которые будут направлены на всесторонний анализ и прогнозирование потенциальных угроз, это позволит напрямую воздействовать на общее финансовое состояние организации.

Сфера торговли отражает разнообразные положительные и отрицательные процессы, происходящие в экономике и обществе. В таких условиях экономическое положение компании становится непредсказуемым.

Риск в сфере торговли – это характеристика деятельности торгового предприятия в условиях неизбежного выбора, отражающая неопределенность будущих результатов деятельности и вероятность благоприятных и неблагоприятных последствий его действий. Организация подвергается

разнообразным угрозам и рискам, затрагивающим её экономическую безопасность.

Основная цель управления рисками заключается в увеличении экономической безопасности организации, максимизации прибыли в настоящем и в будущем при оптимальном соотношении между прибылью, ликвидностью и риском.

3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ И НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Мероприятия по минимизации угроз и предложения по обеспечению безопасности организации АО «Амурснабсбыт»

Целью обеспечения безопасности АО «Амурснабсбыт» является уменьшение рисков как внутренних, так и внешних, которые могут негативно отразиться на финансовом положении компании в целом и на ее отдельных ресурсах: материальных, финансовых, кадровых и информационных.

Необходимо отметить, что в современных условиях, важно обеспечить эффективное воздействие всех мероприятий на развитие организации.

Минимизация угроз безопасности предприятия требует комплексного подхода к теории безопасности на всех этапах производства, а также использования основных методов и способов обеспечения экономической безопасности. Для успешной борьбы с угрозами необходима хорошо структурированная и целостная система безопасности, которую должны разрабатывать и реализовывать профессионалы и руководство компании.

На основе проведенного анализа экономической безопасности АО «Амурснабсбыт» можно сделать вывод, что несмотря на абсолютную устойчивость экономической безопасности, предприятие имеет ряд угроз, как

внешних, так и внутренних, которые негативно сказываются на его деятельности.

За исследуемый период времени финансовые показатели очень сильно упали, выручка стала ниже в 2023г. по сравнению с 2022г. на 136354 тыс. рублей, прибыль сократилась в 2023г. по сравнению с 2022 г. на 45963 тыс. руб., руководство предприятия должно очень серьезно отнестись к резкому спаду финансовых показателей, необходимо разработать комплекс мероприятий по минимизации угроз для увеличения прибыли.

Мероприятия по минимизации угроз и обеспечению экономической безопасности представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Мероприятия для минимизации угроз АО «Амурснабсбыт»
и результаты их проведения

Наименование мероприятий	Ожидаемые результаты от реализации мероприятий
Стимулирование сотрудников отдела продаж, внедрение премиальной системы за выполнение и перевыполнение плана.	Увеличение оптового товарооборота.
Разработать мероприятия по снижению себестоимости (пересмотреть уже имеющихся поставщиков и проанализировать новых, с более низкой ценой). Разработать мероприятия по увеличению среднего чека. Увеличить часы работы розничных магазинов. Организовать бесплатную доставку по городу.	Увеличение розничного товарооборота
Улучшение системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Проверка контрагентов как со стороны поставщиков, так и со стороны покупателей.	Снижение дебиторской и кредиторской задолженности

Для снижения финансовых угроз, таких как низкая ликвидность, платежеспособность, финансовая независимость и рентабельность, необходимо улучшать систему финансового управления, повышать дисциплину в платежах по дебиторской задолженности, увеличивать выручку от продаж и снижать себестоимость продаж.

На резкий спад выручки предприятия оказывает влияние как оптовый, так и розничный товарооборот. В составе товарооборота наибольший удельный вес на протяжении исследуемого периода занимает розничный товарооборот 69,4 %. Оптовый товарооборот снижает свои темпы развития в 2023 г. по сравнению с 2022 г. на 92390,5 тыс. рублей. Для сотрудников розничных магазинов утверждено положение о премировании за выполнение плана продаж в размере 15 % от оклада, в связи с чем сотрудники магазинов заинтересованы в выполнении плана по реализации товара. У сотрудников отдела продаж премиальной системы за выполнение плана не предусмотрено, значит и нет заинтересованности в продажах товара оптовым покупателям. Успешные продажи не всегда зависят только от эффективной работы сотрудников магазина или сотрудников отдела закупок, они очень зависимы от наличия товара, его ассортимента и предложенной цены, поэтому необходимо

разработать штрафные санкции для сотрудников отдела закупок в случае отсутствия необходимого товара и конкурентного товара.

Для увеличения розничного товарооборота необходимо разработать целый комплекс мероприятий:

- снижение себестоимости возможно при более низкой закупочной цене на товары, приобретаемые для перепродажи. Для этого необходимо постоянно изучать рынок предложений, находить новых поставщиков с более выгодными ценовыми предложениями и использованием бонусных программ, снижать транспортные расходы по доставке товаров от поставщиков;

- для значительного увеличения выручки необходимо рассматривать дополнительные бесплатные услуги, которых возможно нет у конкурентов, но они востребованы у покупателей. Доставка товара по городу составляет 300 рублей. Если сделать доставку бесплатной от определенной суммы, то больше покупателей захотят приобретать товар. Руководство предприятия может рассмотреть бесплатную услугу по установке мебели в ванную комнату или сантехники. Покупателям не придется прибегать к дополнительным расходам, соответственно выручка станет выше. Необходимо устраивать все возможные акции, например, подарок при покупке на определенную сумму, многие покупатели не могут пройти мимо акции 2 по цене 3, и покупают дополнительные товары, даже если в планах этого не было;

- увеличение часов работы дает возможность зайти в магазин большему количеству потенциальных покупателей. Особенно это актуально в летний период и новогодние праздники;

- для увеличения выручки и прибыли необходимо увеличить средний чек, это условие во многом зависит от компетенции и квалификации продавцов, именно они должны заинтересовать покупателя и мотивировать его на покупку. Для увеличения среднего чека необходимо грамотное расположение товара;

- работающая система погашения дебиторской задолженности и снижение кредиторской задолженности жизненно необходимы для продолжения деятельности предприятия. Для снижения дебиторской

задолженности следует перейти на предоплату, рассмотреть небольшую систему скидок для покупателей, если они оплатят счет в течении определенного периода времени. Поощрение досрочной оплаты с одной стороны предполагает дополнительные затраты для предприятия, с другой стороны позволяет снизить безнадежные долги. Также необходимо усилить контроль за соблюдением сроков погашения обязательств и поступления дебиторской задолженности. Кредиторская задолженность напрямую влияет на деятельность предприятия и ее развитие в будущем. Чем больше у организации заемных средств, тем ниже ее коэффициент независимости. Увеличение кредиторской задолженности может отрицательно сказаться на платежеспособности и рентабельности предприятия, и оно станет менее привлекательным для сотрудничества. АО «Амурснабсбыт» необходимо разработать стратегию управления кредиторской задолженностью, необходимо вести платежный календарь – это позволит эффективно управлять оплатой, предотвращать просрочки кредиторской задолженности и минимизировать риски.

При заключении договоров как поставщиками, так и покупателями во избежание финансовых рисков необходимо проверять контрагентов на благонадежность, это поможет не потерять деньги с ненадежными партнерами и избежать доначисления налогов. Ответственность за выбор контрагента всегда лежит на организации.

За счет мероприятий, направленных на увеличение выручки, снижению расходов, чистая прибыль АО «Амурснабсбыт» должна повыситься, что снизит финансовую зависимость.

3.2 Расчет затрат на реализацию мероприятий по снижению угроз и совершенствованию обеспечению экономической безопасности организации

В условиях развивающейся современной рыночной экономики компании АО «Амурснабсбыт» необходимо постоянно адаптироваться к изменениям в экономическом и политическом окружении, искать способы повышения своей

конкурентоспособности и уменьшения угроз, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Экономическая безопасность предприятия означает обеспечение защищенности его активов, ресурсов, экономических интересов и бизнес-процессов от различных угроз, что позволяет достигать поставленных целей и задач в условиях современной динамично изменяющейся рыночной экономики.

Для обеспечения экономической безопасности АО «Амурснабсбыт» необходимо принимать организационные, материальные и нормативные меры, а также своевременно выявлять, предотвращать и пресекать любые попытки нанесения ущерба предприятию, его активам, финансам, информации и технологиям.

Реализация предлагаемого комплекса мероприятий направленных на снижение угроз экономической безопасности требует значительных финансовых затрат.

В настоящее время период оборота дебиторской задолженности АО «Амурснабсбыт» составляет по договору 30 дней, по факту 50 и более дней. Предполагается ввести скидку в размере 3% за оплату в течении 14 дней. Предположим, что 40% от действующих дебиторов воспользуются скидкой.

Рассмотрим вариант предоставления скидки за досрочную оплату (таблица 29)

Таблица 29 – Расчет затрат на введение скидки за досрочную оплату дебиторской задолженности

Показатели	2023 г.	Ожидаемый результат	Абсолютное изменение
Выручка, тыс. руб.	1695323	1695323	-
Среднедневная выручка, тыс. руб.	33906	33909	-
Период оборачиваемости, дни	50	14	-36
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	43074	25844	17230
Расходы на скидку тыс. руб.	-	1292	-
Экономия за счет снижения дебиторской задолженности	-	17230	-
Чистая прибыль	1817	17755	15938

Расходы на скидку составят – 1292 тыс. рублей ($43074 \times 3\%$).

Предоставление скидки в размере 3 % в случае полной оплаты дебиторской задолженности в течении 14 дней будет эффективным. С учетом расходов на скидку чистая прибыль увеличится на 15938 тыс.руб. за год, дебиторская задолженность снизится на 17230 тыс. руб., длительность оборота составит 14 дней вместо 50.

Для увеличения часов работы розничных магазинов, директорам магазинов необходимо будет пересмотреть графики выхода сотрудников, таким образом, чтобы не нести дополнительных затрат по заработной плате, так как на предприятии 8 часовой рабочий день, магазины работают по индивидуальным графикам работы с 8 до 18 часов и с 9 до 18 часов, сотрудники работают по скользящему графику по 8 часов в день. Для разработки данного мероприятия был произведен опрос покупателей, в результате которого выявлено, что 8% из опрошенных предпочитают ходить в магазин в вечернее время после работы, но часы работы магазинов АО «Амурснабсбыт» не позволяют этого сделать.

Рассмотрим эффективность данного мероприятия в таблице 30.

Таблица 30 - Расчет эффективности работы розничных магазинов в случае увеличения рабочего времени до 20-00 часов

Показатели	2023 г.	Прогноз
Выручка, тыс. руб.	1695323	1789235
Количество чеков за год, тыс.	273	1141
Средний чек тыс. руб.	4,3	4,3

В результате увеличения часов работы, выручка розничных магазинов увеличится на 93912 тыс. рублей.

Доставкой товара из розничных магазинов воспользовались за 2023 г. 2,1 тыс. чел., в результате отмены оплаты за доставку, расходы предприятия составят 630 тыс. рублей. Из опроса покупателей, 2% готовы вернуться АО «Амурснабсбыт» за покупкой крупногабаритного товара, остальным 98% платная доставка роли не играет. В случае привлечения 2 % покупателей выручка организации увеличится на 23478тыс. руб.

3.3 Прогноз экономической эффективности мероприятий и уровня экономической безопасности АО «Амурснабсбыт»

По итогам анализа экономической безопасности АО «Амурснабсбыт» были предложены мероприятия по снижению угроз и совершенствованию обеспечению экономической безопасности.

Дебиторскую задолженность было предложено сократить в результате внедрения скидки в размере 3% за досрочную оплату задолженности в течении 14 календарных дней. Денежные средства будут поступать на предприятие в течении 14 дней, а не 50 как происходит сейчас. В результате сокращения дебиторской задолженности АО «Амурснабсбыт» сможет своевременно рассчитываться с кредиторами, уменьшив кредиторскую задолженность.

Рассчитаем показатели экономического эффекта:

$$\text{ЭЭ} = \text{РВМ} - \text{З}, \quad (1)$$

где РВМ – результат от внедрения мероприятий;

З – затраты на реализацию мероприятий.

Экономический эффект по сокращению дебиторской задолженности составит 15938 тыс. руб.

Увеличение рабочего времени магазинов необходимо для удобства покупателей, которые после работы могут по пути домой зайти в магазины и совершить необходимые покупки.

Экономический эффект от увеличения рабочего времени составит 93912 тыс. рублей. Экономический эффект от отмены платной доставки составит 22848 тыс. руб.

Оценку изменений основных экономических показателей рассмотрим в таблице 31.

Таблица 31 – Изменение показателей АО «Амурснабсбыт» с учетом предложенных мероприятий.

Наименование показателей	2023 г.	Прогноз	Изменение абсолютное
1	2	3	4
Выручка, тыс. руб.	1695323	1812713	117390
Чистая прибыль, тыс. руб.	1817	50005	48188

Продолжение таблицы 31

1	2	3	4
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	43074	25844	-17230
Рентабельность продаж, процент	0,11	2,76	2,65

Из таблицы 31 можно сделать вывод, что объединение всех указанных мероприятий позволит снизить риски возникновения угроз экономической безопасности АО «Амурснабсбыт», оказывающих большое влияние на ведение финансово-хозяйственной деятельности предприятия в последние два года. В результате предложенных мероприятий по прогнозируемым показателям выручка и прибыль вырастут, дебиторская задолженность сократится, увеличится собственный капитал, увеличится рентабельность продаж.

Рассмотренные в третьей главе мероприятия по нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия АО «Амурснабсбыт», на мой взгляд, будут способствовать укреплению финансового положения предприятия, повышению социальной устойчивости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая безопасность играет ключевую роль для компаний, деятельность которых связана с торговлей. Торговые организации особенно уязвимы к изменениям на рынке и этапам экономического развития в стране. Сохранение лидирующих позиций на протяжении длительного времени для них оказывается сложной задачей не только из-за общей конъюнктуры рынка, но и из-за множества конкурентов.

Рассматриваемая компания пользуется популярностью среди населения и демонстрирует успешное выступление на рынке Амурской области на протяжении длительного времени, что свидетельствует о эффективной стратегии ведения бизнеса и благоприятных финансовых показателях. Тем не менее, каждая организация должна стремиться к постоянному совершенствованию и достижению лучших результатов, чтобы удерживать свои позиции и конкурировать успешно.

Оценка экономической безопасности организации АО «Амурснабсбыт» показала высокий уровень ее финансовой устойчивости. Это связано с достаточным количеством денежных средств на счетах предприятия. В целом, организация имеет хороший финансовый потенциал для развития и повышения эффективности своей деятельности.

Угрозы экономической безопасности в торговой сфере могут быть разнообразны. Внутренние угрозы торговой деятельности связаны со сферой товарного обращения, влияющие на процесс движения товара от поставщика к потребителю. Это угрозы нереализации товаров, невыполнения договорных обязательств, изменения конкуренции на рынке, возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов. Внешние угрозы торговой деятельности связаны с высокой скоростью оборачиваемости, движения товаров в сфере реализации. Колебания товарооборота возникает из-за колебания спроса. Угрозой может быть недостаточность маркетинговой информации. Также есть большое количество угроз, связанных с

предпринимательскими рисками уменьшения прибыли, товарооборот, роста цен закупки и издержек обращения, товарных потерь в процессе обращения.

На основании проведенной оценки экономической безопасности организации, для повышения уровня экономической безопасности предприятия были предложены рекомендации:

- стимулирование сотрудников отдела продаж, путем внедрения премиальной системы за выполнение и перевыполнение плана;
- снижение дебиторской задолженности, путем внедрения скидки в размере 3 % за досрочную оплату задолженности в течении 14 календарных дней;
- увеличение часов работы розничных магазинов;
- организация бесплатной доставки по городу.

Необходимо отметить, что эффективность экономической защиты предприятия АО «Амурснабсбыт» зависит от комплексного подхода к проблемам и угрозам в этой области. Экономическая безопасность компании должна базироваться на анализе угроз, оценке рисков, разработке мер по их предотвращению и борьбе с ними.

В заключение следует отметить, что оптово-розничная торговля имеет свои особенности, которые определяют необходимость выбора соответствующей концепции экономической безопасности для каждого предприятия. Для стабильного функционирования торговых компаний необходимо оперативно реагировать на изменения в законодательстве и спросе потребителей. Только обладая явными конкурентными преимуществами и разработав стратегию ведения бизнеса, можно создать свою концепцию экономической безопасности и эффективно ее использовать.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Андросова, Л.Д. Теоретико - методологические аспекты категории «экономическая безопасность» / Л.Д. Андросова // Научное обозрение. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. - 2021. - № 2. – С. 22-24.
- 2 Басова, А.А. Налоговая безопасность в системе экономической безопасности предприятия / А.А. Басова, Д.М. Сердюк, О.Л. Михалева // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2023. – № 1-1. – С. 91-96.
- 3 Белоумцева, А. А. Финансовая безопасность: сущность и место в системе экономической безопасности предприятия / А. А. Белоумцева, Т. Е. Даниловских // Фундаментальные исследования. – 2022. – № 7. – С. 20-24.
- 4 Бендигов, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендигов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2023. - № 6. – С.32-33.
- 5 Богатова, И.Б. Совершенствование системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта для минимизации риска банкротства контрагента / И.Б. Богатова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 19 (414). – С. 242-245.
- 6 Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власко. – М.: Ось-89, 2021. – 208 с.
- 7 Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М.: Дело и Сервис, 2020. – 112 с.
- 8 Губский, Б.В. Экономическая безопасность: методология измерения, состояние и стратегия обеспечения: монография / Б.В. Губский. - М.: Экономический анализ, 2022. - 122 с.
- 9 Давыденко, А.С. Принципы обеспечения экономической безопасности корпорации / А.С. Давыденко // Экономические науки. – 2020. - № 3. – С. 18-22.

10 Данилина, А.В. Информационная безопасность как задача обеспечения экономической безопасности предприятия / А. В. Данилина // Студенческий вестник. – 2021. – № 43-5(188). – С. 35-36.

11 Дворянков, В.А. Экономическая безопасность. Теория и реальность угроз / В.А. Дворянков. Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2020. - 356 с.

12 Ерёмин, В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации / В.Н. Еремин. – М.: КНОРУС, 2021. – 365 с.

13 Жупанова, С.В. Система обеспечения финансовой безопасности предприятий в составе экономической безопасности / С.В. Жупанова // Финансово-экономическая безопасность Российской Федерации и ее регионов. - 2020. – № 1. - С. 146-148.

14 Загоруйко, И.Ю. Кадровая безопасность в системе обеспечения экономической безопасности предприятия / И. Ю. Загоруйко, Ж. В. Эстерлейн, С. М. Леготкина // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 11(136). – С. 910-912.

15 Илякова, И. Е. Диагностика интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности корпорации: угрозы и условия нейтрализации / И. Е. Илякова, О. С. Саушева // Интернет-журнал «Науковедение». – 2021. – № 5 (30). – С. 47.

16 Касперович, С.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения / С. А. Касперович, Е. А. Дербинская // Труды БГДУ. – 2022. - № 7. – С. 278-282.

17 Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятия. Сущность и механизм обеспечения: монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Лещенко. - М. Издательство «Либра», 2022. – 280 с.

18 Кочеткова, А.И. Антикризисное управление. Инструментарий: учебник и практикум для вузов / А.И. Кочеткова, П.Н. Кочетков. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 440 с.

19 Кормишкина, Л.А. Экономическая безопасность организации (предприятия) / Л.А. Кормишкина, Е.Д. Кормишкин, И.Е. Илякова – М.: РИОР :

ИНФРА-М, 2021. - 304 с.

20 Корчилова, Е.П. Кадровая безопасность в системе экономической безопасности предприятия / Е.П. Корчилова // Молодежная неделя науки Института промышленного менеджмента, экономики и торговли. - 2023. – № 1. - С. 165-167.

21 Кофаль, А.В. Экономическая оценка обеспечения безопасности предприятий аграрного комплекса как основы техносферной безопасности / А.В. Кофаль, В.А. Кравченко, К.М. Кудрина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2020. – № 1-1. – С. 98-105.

22 Кудрин, А. Ведущие страны в глобальной экономике / А. Кудрин // Экономическая политика. - 2020. - № 5. - С. 5–8.

23 Кудрявцева, Т.Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т.Ю. Кудрявцева, Ю.А. Дуболазова. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 167 с.

24 Лазарева, И.Е. Финансовая безопасность предприятия как элемент его экономической безопасности / И. Е. Лазарева // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. – 2022. – № 5(57). – С. 44-50.

25 Ланцман, Е.Н. Концептуальные подходы к проблеме обеспечения экономической безопасности организации / Е. Н. Ланцман // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2020. – № 1. - С. 58-62.

26 Лелюхин, С.Е. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности / С.Е. Лелюхин, А.М. Коротченков, У.В. Данилова. – М.: Проспект, 2023. – 336 с.

27 Лоханова, В.Н. Экономическая безопасность организации: сущность, угрозы, принципы / В.Н. Лоханова, Т.Ю. Кротенко // Экономика: проблемы, решения и перспективы. – 2021. - № 9. – С. 347-351.

28 Магомедов, А.М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А.М. Магомедов. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 286 с.

29 Манохина, Н.В. Экономическая безопасность / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан. – М.: Инфра-М, 2023. – 320 с.

30 Мандражи, З.Р. Информационная безопасность как ключевая составляющая финансово-экономической безопасности предприятия / З. Р. Мандражи // Информационно-компьютерные технологии в экономике, образовании и социальной сфере. – 2021. – № 1(31). – С. 84-89.

31 Мартыненко, В.В. Теоретико-методические основы оценки экономической безопасности национальной экономики / В.В. Мартыненко // Экономическое пространство. - 2021. - № 93. - С. 131-140.

32 Назаров, М.Ю. Моделирование экономической безопасности: государство, регион, предприятие / М.Ю. Назаров. – М.: Инжэк, 2023. – 240 с.

33 Нгуен, Т.В. Экономическая безопасность как фактор реализации инвестиционной политики в пищевой отрасли / Т.В. Нгуен // Креативная экономика. – 2021. – № 6. – С. 2615-2628.

34 Петухова, В.С. Экономическая безопасность коммерческой организации: существенно-содержательные характеристики / В.С. Петухова // Вестник современных исследований. – 2020. – № 12. – С. 402.

35 Пименов, Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности: учебник и практикум для вузов / Н.А. Пименов. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 353 с.

36 Погодина, И.В. Правовое обеспечение экономической безопасности Российской Федерации: учеб. пособие / И.В. Погодина. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2022. – 96 с.

37 Прудюс, Е.В. Продовольственная безопасность – фундамент экономической безопасности страны / Е.В. Предиус // Проблемы рыночной экономики. – 2023. – № 2. – С. 112-124.

38 Рудых, А.Е. Обеспечение экологической безопасности как функциональная составляющая управления экономической безопасностью предприятия / А. Е. Рудых // Инновационные перспективы Донбасса. - 2023. – № 1. - С. 128-131.

39 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Издательство: ИНФРА-М, 2022. – 587 с.

40 Садретдинов, А.Э. Кадровая безопасность в системе обеспечения экономической безопасности предприятия / А. Э. Садретдинов // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 87-4. – С. 98-101.

41 Селезнев, Е. А. Сущность информационной безопасности и ее место в обеспечении экономической безопасности предприятия / Е. А. Селезнев, О. А. Горбунова // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2022. – № 1. – С. 36-44.

42 Сергеева, И.А. Экономическая безопасность / И.А. Сергеева, А.Ю. Сергеев, С.В. Тактарова. – Пенза: ПГУ, 2021. – 182 с.

43 Соколов, Б.И. Проблемы модернизации российского предпринимательства / Б.И. Соколов // Экономика и управление. – 2020. – № 3. – С. 93–95.

44 Тэпман, Л.Н. Риски в экономике / Л.Н. Тэпман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 380 с.

45 Хоружий, Л.И. Учет, отчетность и диагностика банкротства организаций: учебное пособие для вузов / Л.И. Хоружий, И.Н. Турчаева, Н.А. Кокорев. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 189 с.

46 Черная Е.Г. Угрозы национальной экономической безопасности Российской Федерации / Е.Г. Черная, А.А. Белов // Вестник ВИЭПП. – 2020. – № 2. – С. 80-86

47 Шадрина, Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учебник для вузов / Г.В. Шадрина. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 288 с.

48 Шмелева Д.А. Теоретические основы экономической и социальной безопасности организации / Д.А. Шмелева, Л.П. Федорова // Вестник Российского Университета Кооперации. – 2020. – № 2 (40). – С. 117-124.

49 Шульц, В.Л. Безопасность предпринимательской деятельности: учебник для вузов / В.Л. Шульц, А.В. Юрченко, А.Д. Рудченко. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 354 с.

50 Югов, Е.А. Коммерческая тайна: фактор обеспечения экономической безопасности или угроза экономической безопасности предприятия (по

результатам социологического опроса) / Е. А. Югов // Вестник РМАТ. – 2020. – № 3. – С. 49-54.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовая отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс АО «Амурснабсбыт» на 31.12.2023

г. Актив

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
2	3	4	5	6
Актив				
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	1 020	1 136	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	76 417	84 920	80 633
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	406	127	106
Прочие внеоборотные активы	1190	0	-	1 771
Итого по разделу I	1100	77 843	86 183	82 510
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	629 359	598 659	565 794
прочие запасы и затраты		0	-	9 169
товары для перепродажи и готовая продукция		623 295	591 418	547 543
сырье и материалы		6 064	7 241	9 082
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2	2	2
Дебиторская задолженность покупателей и заказчики	1230	43 074	54 939	39 644
		7 167	2 994	3 538
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	35 000	17 000	55 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	12 881	13 430	14 586
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	720 316	684 030	675 026

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Таблица А.2 – Бухгалтерский баланс АО «Амурснабсбыт» на 31.12.2023

г. Пассив

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
2	3	4	5	6
БАЛАНС	1600	798 159	770 213	757 536
Пассив				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	738	738	738
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 599	1 600	3 668
Резервный капитал	1360	11 586	11 586	11 586
резервы в соответствии с учредительными документами		11 398	11 398	11 398
резервы в соответствии с законодательством		188	188	188
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	685 399	690 828	651 191
Итого по разделу III	1300	699 322	704 752	667 183
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	412	322	258
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	412	322	258
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность прочие кредиторы	1520	98 134	64 287	90 095
задолженность перед персоналом		10 512	8 518	7 942
задолженность по налогам и сборам		-	-	8 078
задолженность по страховым взносам		16 619	26 079	22 006
поставщики и подрядчики		7 999	9 264	7 836
Оценочные обязательства	1540	63 004	20 426	44 233
Итого по разделу V	1500	291	852	-
		98 425	65 139	90 095

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2021 – 2023 гг.

Таблица А.3 - Отчёт о финансовых результатах АО «Амурснабсбыт» за 2023 г.

Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
2	3	4	5
Выручка ⁴	2110	1 695 323	1 831 677
Себестоимость продаж	2120	(1 220 547)	(1 296 492)
Валовая прибыль (убыток)	2100	474 776	535 185
Коммерческие расходы	2210	(444 644)	(453 572)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	30 132	81 613
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	2 245	1 934
Проценты к уплате	2330	(133)	(-)
Прочие доходы	2340	5 114	5 539
Прочие расходы	2350	(32 110)	(26 483)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 248	62 603
Налог на прибыль ⁵	2410	(3 431)	(14 823)
в т.ч.:			
текущий налог на прибыль	2411	(3 620)	(14 780)
отложенный налог на прибыль ⁶	2412	189	(43)
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 817	47 780
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	1 817	47 780