

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( **Н И У « Б е л Г У »** )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по специальности  
38.05.01 Экономическая безопасность  
заочной формы обучения,  
группы 09001364  
Леуновой Дарьи Сергеевны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент Кулик А.М.

Рецензент  
директор  
ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»  
Алешкин А.А.

БЕЛГОРОД 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	6
1.1. Интерпретация конкурентоспособности предприятия.....	6
1.2. Влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность предприятия.....	15
1.3. Нормативно-правовая база, регулирующая экономическую безопасность предприятия.....	23
ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО«ИНВЕСТПРОГРЕССЛОГИСТИК»....	31
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	31
2.2. Анализ системы экономической безопасности предприятия.....	44
2.3. Оценка конкурентоспособности предприятия и ее влияние на экономическую безопасность предприятия.....	65
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	75
3.1. Общая характеристика проектного мероприятия.....	75
3.2. Определение совокупности затрат на реализацию проекта.....	80
3.3. Оценка влияния угроз на реализацию проекта.....	90
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	94
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ..	97
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	104

## ВВЕДЕНИЕ

В современных рыночных условиях экономическая безопасность и конкурентоспособность находятся в постоянном взаимодействии. И экономическая безопасность, и конкурентоспособность – характеристики национального хозяйственного комплекса и его составных частей. Однако, если конкурентоспособность – одновременно и цель, и мегаиндикатор степени развития национального хозяйственного комплекса и его составных частей, то экономическая безопасность представляет собой условие его существования и развития. Иными словами, достаточный уровень экономической безопасности может достигаться с помощью экономических методов, но, будучи необходимым условием существования национального хозяйственного комплекса как системы, его достижение может быть обусловлено использованием и неэкономических методов – путем прямого вмешательства государства. Наиболее приемлема ситуация, когда факторы микро- и макроуровня, являющиеся одновременно критериями конкурентоспособности и экономической безопасности, создают высокую конкурентоспособность национального хозяйственного комплекса и его составных элементов, формирующую достаточный уровень экономической безопасности.

Часто понятие «конкурентоспособность предприятия» сводят к понятию «способность предприятия производить конкурентоспособный товар». Так, под конкурентоспособностью фирмы подразумевается способность использовать свои сильные стороны и концентрировать свои усилия в той области производства товаров или услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутренних и внешних рынках. А. Воронов подтверждает, что «конкурентоспособность предприятия — это его способность выпускать и продавать конкурентоспособные товары».

Экономическая безопасность предприятия – это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений.

В определении экономической безопасности предприятия главное то, что:

- состояние защищенности имеет динамический характер;
- внутренние угрозы не менее опасны, чем внешние.

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Предметом исследования являются процессы, создающие условия для конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать и обосновать проект конкурентоспособности как механизм обеспечения экономической безопасности предприятия.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- изучить содержание экономической безопасности предприятий;
- рассмотреть риски и угрозы, влияющие на экономическую безопасность предприятия;
- определить взаимосвязь между понятиями экономическая безопасность и конкурентоспособность;
- охарактеризовать нормативно-правовые акты, регулирующие экономическую безопасность предприятия;
- представить организационно-экономическую характеристику предприятия;

- проанализировать систему экономической безопасности предприятия;
- сделать оценку конкурентоспособности предприятия;
- охарактеризовать основное содержание проектного мероприятия;
- представить расчетную часть проекта экономической безопасности предприятия.

Теоретическую и методологическую основу исследований составили основные положения экономической безопасности, а также концепции, представленные в трудах отечественных и зарубежных учёных по вопросам комплексной экономической безопасности предприятия, программные и прогнозныe разработки органов власти, законодательные и нормативные акты, стандарты, рекомендации по вопросам повышения экономической безопасности предприятия.

Информационную базу исследования составили государственные и отраслевые стандарты, материалы периодической печати, электронные базы данных и периодические электронные издания в сети Интернет, статистические сборники.

При обработке аналитического материала и оформлении работы использовались пакеты прикладных программ Microsoft Excel, Microsoft Word и др.

Структура выпускной квалификационной работы: структура работы определена поставленной целью и последовательностью решения сформулированных задач. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка используемой литературы и приложений.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1. Интерпретация конкурентоспособности предприятия

Конкуренция представляет собой форму борьбы субъектов рынка, за лучшие условия производства и сбыта своей продукции, работ или услуг в целях получения экономического результата [19].

Понятие конкурентоспособность предприятия очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия [17].

Конкурентоспособность предприятия на прямую зависит от конкурентоспособности товара, работ или услуг. Конкурентоспособность предприятия заключается в способности осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции [25].

Так же конкурентоспособность предприятия предполагает его способность осуществлять эффективный экономический контакт с потребителями, поставщиками и конкурентами.

Взаимодействие с потребителями осуществляется через куплю–продажу товара, с поставщиками через куплю–продажу ресурсов, необходимых для производства, взаимодействие с партнерами – через торговлю услугами, наконец, взаимодействие с конкурентами – через систему организационных мер, текущих и перспективных, реализующих активность фирмы в конкурентной среде. Конкурентоспособность предприятия проявляется в каждый момент, в каждом эпизоде её деятельности [19].

Конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать как его потенциальное качество, которое включает следующий перечень свойств:

1. Возможность фирмы получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей, а также прослеживать тенденции потребительского поведения. Другими словами, фирма должна быть способна своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос как в настоящее время, так и прогнозировать его динамику на будущее. Такая оценка возможна только на базе научной модели целевой потребительской группы, учитывающей её экономические, социально–культурные и психологические факторы, разработанной методами современной социологии и маркетинга [29].

2. Способность организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по отношению цена–качество. Говоря о результатах, имеется ввиду не только потребительские качества выпускаемого товара, но и его маркетинговые качества (цена, гарантии, послепродажное обслуживание и т.д.).

3. Способность проводить эффективную текущую маркетинговую политику [22].

4. Способность изыскивать и создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции, работ или услуг.

5. Способность к созданию и удержанию технологического производства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления применяемых технологий. Это может относиться к производству, сбыту, управлению [32].

6. Способность планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах производства и маркетинга на основе инноваций.

7. Создание и развитие высокого кадрового потенциала как на исполнительском, так и на управленческом уровнях. Качество специалистов

проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи, увязывая их со стратегическими целями предприятия, способные обеспечить ему ключевые компетенции в технических, технологических, дизайнерских и др. областях для усиления рыночных позиций предприятия [31]. Реализация перечисленных качеств на продолжительном временном интервале создаёт предприятию реальные преимущества над конкурентами в виде роста его рыночной стоимости, укрепления его торговых марок, наращивание дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды, включая атаки конкурентов. Представим на следующем рисунке пример модели формирования конкурентоспособности предприятия (рисунок 1.1).

#### ПРИМЕР МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ



Рисунок 1.1 – Пример модели формирования конкурентоспособности предприятия

Всё вместе это расширяет возможности предприятия и снижает его удельные затраты на финансовом, сырьевом других рынках, что отражается на цене продукции и приносимой ею прибыли. Таким образом, отношение конкурентоспособности предприятия и конкуренции на рынке можно характеризовать как отношение «потенциал и его использование». При этом, следует отметить, что реализация условий 1–3 способствует повышению доходов предприятия за счёт лучшего, чем у конкурентов, понимания запросов потребителей и умения удовлетворять их. Свойство 4 способствует снижению удельных расходов на выпуск продукции, а все вместе свойства 1–4 обеспечивают текущую экономическую эффективность предприятия и характеризуют адаптивность его поведения, способность приспосабливаться к текущим требованиям внешней среды( рисунок 1.2.) [36].



Рисунок 1.2 - Снижение удельных расходов как одно из свойств конкурентоспособности предприятия [31]

Следует подчеркнуть, что свойства 1, 5, 6 позволяют планировать и реализовывать технологические, товарные и маркетинговые стратегии, создающие основу конкурентоспособности товаров предприятия в будущем. Эти свойства составляют инновационный потенциал предприятия и позволяет выявлять тенденции и прогнозировать состояние внешней среды в

будущем, создают стратегические условия для успешной адаптации к ним [32].

Представим характеристику данных свойства более подробно на следующем рисунке (рисунок 1.3).

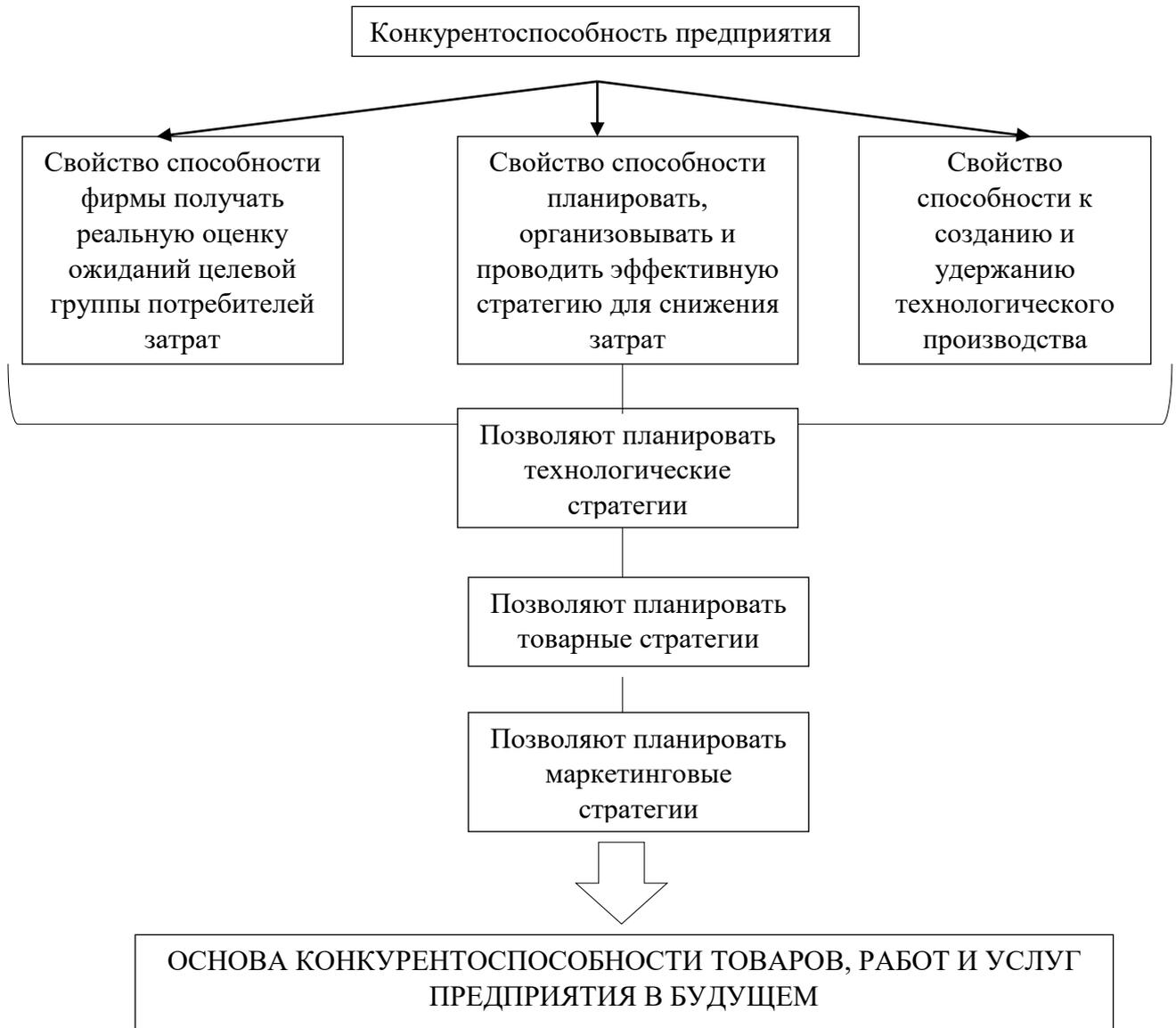


Рисунок 1.3 – Возможности свойств конкурентоспособности предприятия

Подчеркнем, что свойство 7 является необходимым условием, чтобы создавать, удерживать и реализовывать потенциальные преимущества 1–6 на продолжительных временных интервалах, превращая конкурентоспособность в данный момент, на данном отраслевом рынке и с данным товаром в

долговременную, стратегическую устойчивость компании. Следует отметить связь между свойствами 1–4 и 5–6: хотя последние и не являются следствием свойств 1–4, но без успешной реализации 1–4 они не возникнут, ни удержаться не могут. Причина этого вполне естественна – для того, чтобы создать преимущество над конкурентами в будущем, инвестировать в стратегические планы необходимо уже в настоящем, а для этого предприятие должно располагать инвестиционными возможностями [15].

Одним из составляющих конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность товара, работ или услуг.

Конкурентоспособность товара – это способность товара в наибольшей степени удовлетворять определенные потребности покупателей и быть обменом на деньги в условиях конкуренции. Для того, чтобы товар был приемлемым для покупателя, он должен обладать набором определенных характеристик. Существуют следующие основные параметры, характеризующие конкурентоспособность товара (рисунок 1.4) [41].



Рисунок 1.4 – Основные параметры, характеризующие конкурентоспособность товара

Рассмотрим более подробно параметры: технические параметры наиболее жесткие. По ним судят о назначении товара, его принадлежности к определенному классу( виду). Они включают:

- параметры назначения – свойства товара, определяющие области применения и функции, которые он предназначен выполнять;
- эргономические параметры, характеризующие, соответствие товара свойствам человеческого организма в процессе выполнения различных операций (трудовых, отдыха);
- конструктивные параметры, отражающие конструктивно технологические решения, присущие данным изделиям и обеспечивающие определенные свойства товаров (надежность, долговечность, ремонтпригодность и т. п.) [31];
- эстетические параметры, характеризующие внешнее восприятие товара (цвет, мода, стиль) [29].

Нормативные параметры: они характеризуют, свойства товара, регламентируемые обязательными нормами стандартов на рынке, где его предполагается продавать. В случае несоответствия товара действующим обязательным нормам он не может использоваться для удовлетворения существующей потребности [19].

Экономические параметры: они связаны с затратами покупателя на продукцию. К ним относятся: цена товара, затраты на транспортировку и хранение, монтаж и наладку, а также все текущие эксплуатационные затраты.

Факторами, определяющими конкурентоспособность товара являются:

- качество товаров и услуг: товар может стать конкурентоспособным, т.е. занять достойное место в ряду аналогов только в том случае, если он будет отвечать такому трудноуловимому и многозначительному понятию, как качество. Товар должен удовлетворять потребности потребителей, а если он еще и сможет способствовать удовлетворению скрытых, подсознательных

потребностей – статусных, возрастных, психологических, духовных – успех ему на рынке обеспечен;

- цена товаров и услуг: цена – денежное выражение стоимости товара, экономическая категория, служащая для косвенного изменения величины затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени [41];

- уровень квалификации персонала и менеджмента: высокий уровень базового образования позволяет специалистам предприятий быстро обучаться, осваивать новые профессии и обретать навыки, необходимые для работы в условиях рынка.

Следует отметить, что уровень квалификации менеджмента играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Данная проблема может быть решена двумя путями:

- первый заключается в повышении квалификации существующих управляющих;

- второй заключается в замене управляющих новыми, более квалифицированными.

Способность производить продукцию высокого качества и с низкими затратами определяется уровнем развития технологии на предприятии. Ряд видов качественной продукции, работ и услуг просто не может быть произведен без применения новейших технологий. Не все предприятия в состоянии приобрести технологическое оборудование из собственных средств и поэтому нуждаются в дополнительных источниках долгосрочного финансирования [32].

Ну, и, наконец, последний фактор, оказывающий влияние на конкурентоспособность предприятий – насыщенность рынка, конъюнктура рынка. Конкурентоспособность товара, работ и услуг напрямую зависит от их качества. Качество продукции, работ и услуг – это совокупность свойств,

характеризующих степень его пригодности удовлетворять определенные потребности населения, в соответствии с назначением.

Для управления качеством используется стандартизация и сертификация. Стандартизация – это закрепление в специальных документах наиболее рациональных норм качества. Сертификация продукта – это действия независимой организации по определению степени соответствия товара определенному стандарту качества.

К внутренним относятся такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т.е. зависят от деятельности самого предприятия. Они многочисленны, их классифицируют на следующие группы: технические, организационные, экономические, социально – психологические [38].

Социально – экономические факторы в значительной мере влияют на создание здоровых условий работы, преданности и гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников – все это важные составляющие для выпуска конкурентоспособной продукции. Внешние факторы в условиях рыночных отношений способствуют формированию качества продукции. К ним в первую очередь можно отнести: требования рынка, т.е. покупателей, конкуренцию и т.д.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия - это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия находится в прямой зависимости от конкурентоспособности товара, работ или услуг. Конкурентоспособность предприятия заключается в способности осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции. Непосредственно, на конкурентоспособность предприятия

оказывает влияние ряд факторов, суть которых рассмотрим в следующем параграфе.

## 1.2. Влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность предприятия

Экономическая безопасность предприятия - это положение наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечение стабильного функционирования предприятия на настоящее время и в будущем.

Основными составляющими экономической безопасности предприятия являются: ресурсная, технико-технологическая, финансовая, социальная безопасность. Каждая из составляющих оценивается с помощью ряда качественных или количественных показателей-индикаторов (рисунок 1.5).



Рисунок 1.5 – Составляющие экономической безопасности предприятия [27]

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической составляющей экономической безопасности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того

же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства и выше уровень экономической безопасности фирмы [21]. Финансовое положения предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50 % финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным. Рассмотрим факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия (рисунок 1.6.).

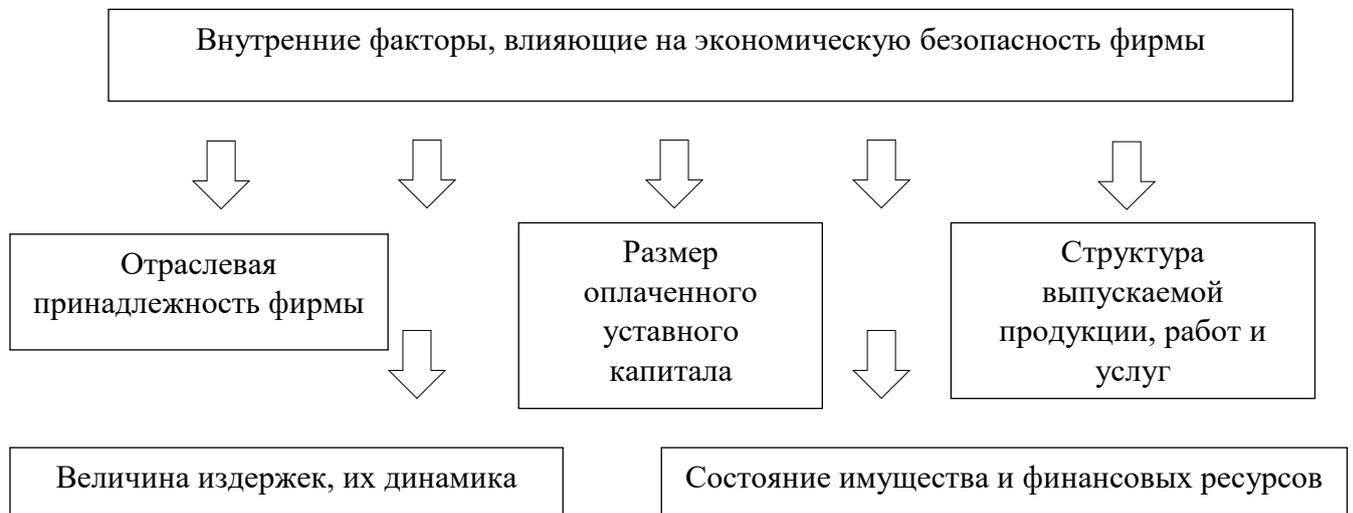


Рисунок 1.6 – Перечень внутренних факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия

Далее рассмотрим внешние факторы:

- влияние экономических условий хозяйствования;

- преобладающую в обществе технику и технологию;
- платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
- налоговую кредитную политику правительства;
- законодательные акты по контролю за деятельностью организации;
- внешнеэкономические связи;
- систему ценностей в обществе и др. [24]

Влиять на эти факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию.

По мнению ведущих экономистов, на конкурентоспособность предприятия как механизм повышения уровня экономической безопасности предприятия оказывает влияние ряд факторов (рисунок 1.7):



Рисунок 1.7 – Факторы, влияющие на конкурентоспособность как механизм повышения уровня экономической безопасности фирмы

Рассмотрим данные факторы более подробно:

1. Динамика масштабов долгосрочного спроса. Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии

решений по инвестированию для увеличения производительной мощности предприятия. Подъем долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а падение спроса наоборот вызывает отток предприятий; динамика структуры спроса. Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменение в ассортименте нового товара, обновление продукта отрасли является ключевой движущей силой — влияет на методы производства, эффективные масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения [19].

2. Технологические инновации. Частые технологические новшества в методах производства, размер инвестиций позволяют увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара. Это может вызывать существенные изменения в требованиях к размеру и количеству предприятий, успешно действующих на рынке.

3. Маркетинговые инновации. Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции фирм соперников.

4. Динамика лидерства. Означает вход в конкуренцию и вход из нее крупных фирм. То есть новый раунд конкурентной борьбы: перераспределение ролей и выделение новых ключевых игроков, изменение структуры рынка [17].

5. Диффузия достижений. Если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль.

6. Динамика эффективности. При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшат издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям «фиксированного роста».

7. Покупательские предпочтения. Зачастую растущее число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям так же, как и товары с более высокими ценами, дающие возможность выбора.

8. Государственное регулирование рынка. Действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, могут повлиять на рынок и конкурентные условия.

9. Рост детерминации. Означает уменьшение неопределенности и риска. Новые отрасли характеризуются большой неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка [23]

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

– для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения - своевременная и полная уплата предприятием всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета;

– для внебюджетных фондов, образованных под эгидой государства – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств (эти фонды образуются в основном за счет средств предприятий) влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.;

– для работников предприятия и прочих заинтересованных лиц - своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Устойчивое финансовое положение является для работников предприятия гарантией своевременной выплаты заработной платы. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увеличению фондов

потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия. Также стабильное функционирование предприятия, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста безработицы;

– для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг - стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение предприятиями своих обязательств может явиться причиной не только производственного, но и финансового кризиса у покупателей и заказчиков с известными последствиями;

– для поставщиков и подрядчиков - своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами. Если же предприятие из-за плохого финансового состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, это может привести к банкротству последних [29];

– для обслуживающих коммерческих банков - своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств; для собственников предприятия - доходность, величина прибыли . направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия значение финансовой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем. Кроме того, прибыльность.

устойчивость финансового положения предприятия влияют на курсовую стоимость его акций. Для инвесторов – выгода и степень риска вложений в предприятие. Чем устойчивее в финансовом отношении предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него. Выше сказанное позволяет сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных предприятий, так и общество в целом. Для укрепления своей финансовой устойчивости, повышения уровня экономической безопасности, предприятию необходимо повышать свою конкурентоспособность. Существует несколько путей повышения конкурентоспособности фирмы (рисунок 1.8).



Рисунок 1.8 – Пути повышения конкурентоспособности фирмы

Отметим, что конкурентоспособность фирмы может определяться:

- качеством;
- стоимостью;
- продвижением продукции на рынки;
- мощностью сбытовой сети [25].

В современных экономических условиях учитываются следующие критерии, которые определяют конкурентоспособность предприятия:

- степень удовлетворения потребителя;
- критерий времени по эффективности осуществляемого производства работ, услуг или продукции;
- комплексные показатели ее качества как полезный эффект продукции;
- доля рынка – итоговый критерий конкурентоспособности предприятия.

Создание условий экономической безопасности предприятия, в основном, исключает потерю конкурентных преимуществ или их переход от одного конкурирующего субъекта к другому. По мнению многих ведущих экономистов, «конкурентоспособность» складывается из понятий «эффективность» и «безопасность» (рисунок 1.9).

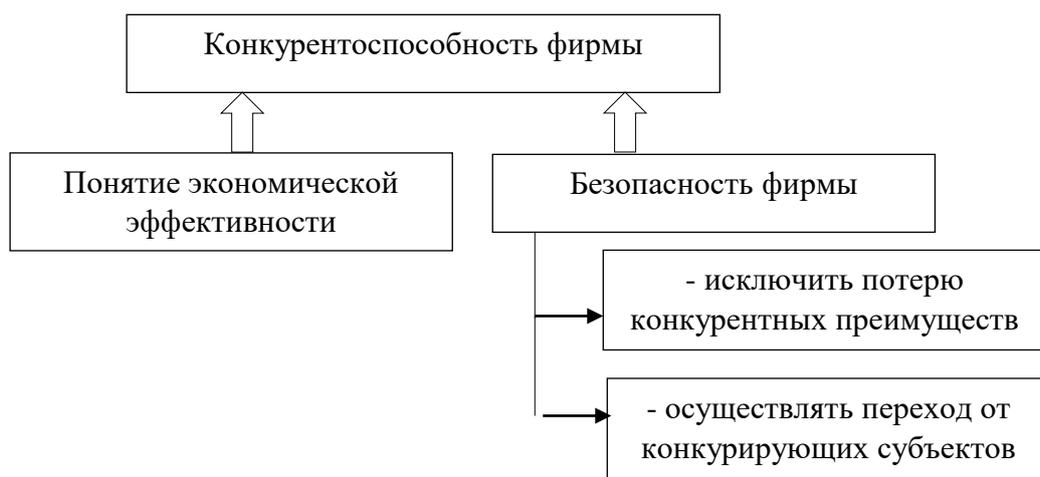


Рисунок 1.9 – Основные составляющие конкурентоспособности фирмы

Существуют различные механизмы повышения уровня экономической безопасности предприятия за счет конкурентоспособности; отметим, что все зависит от вида деятельности предприятия.

Таким образом, в данном параграфе было рассмотрено влияние конкурентоспособности на экономическую безопасность предприятия; рассмотрены составляющие экономической безопасности фирмы; иллюстративно представлены внутренние факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия; расписаны факторы, влияющие на конкурентоспособность как механизм повышения уровня экономической безопасности предприятия; представлены составляющие конкурентоспособности фирмы; рассмотрены основные пути повышения конкурентоспособности. Также следует отметить, что на деятельность предприятия, на уровень экономической безопасности оказывает влияние ряд нормативно-правовых документов, суть которых представлена в следующем параграфе.

### 1.3. Нормативно-правовая база, регулирующая экономическую безопасность предприятия

Нормативно-правовое регулирование экономической безопасности предприятия является неотъемлемой задачей для осуществления любого вида деятельности. Конкурентоспособность может выступать механизмом повышения уровня экономической безопасности предприятия. Непосредственно, они связаны между собой.

Итак, отметим следующее: нормативно-правовое регулирование в области качества продукции осуществляется на всех уровнях власти. Согласно Конституции РФ высшим органом, регулирующим основные направления внутренней политики государства, в том числе и нормативно-правовое регулирование качества продукции является Государство, во главе которого стоит Президент [1]. Эти вопросы также

возложены и на исполнительную власть РФ – Правительство РФ [1]. К органам отраслевой компетенции в сфере управления качеством продукции относятся Министерства. Например, в области качества металлургии – Министерство промышленности. Государственное регулирование качества продукции осуществляется через законодательные и нормативные акты о качестве продукции, указы и постановления, как Правительства РФ, так и самого Президента страны. Гражданский кодекс также регулирует отношения в области качества продукции. Так, в нем регламентируются: качество товара, гарантия качества товара, проверка качества товара, последствия передачи товара ненадлежащего нормативным документам качества [2].

Подчеркнем, что в кодексе РФ «Об административных правонарушениях» (ст. 146, 147, 149, 157 и др.) также предусмотрена ответственность за нарушение правил торговли и общественного питания, также за нарушение правил обслуживания потребителей и заказчиков [3].

В законе «О защите прав потребителей» регулируются отношения потребителя и производителя или продавца продукции. Закон регулирует отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, импортерами, продавцами при продаже товаров, устанавливает права потребителей на приобретение товаров надлежащего качества и безопасных для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей среды [4]. Закон «О защите прав потребителей» значительно усилил социальные гарантии гражданина, значительно повысил ответственность производителей и продавцов, что в свою очередь способствует повышению качества продукции и услуг, а также повышает конкурентоспособность, дает толчок к социально-экономическому развитию страны. Закон предусмотрел механизм защиты потребителей, права которых были нарушены при продаже товаров несоответствующего и ненадлежащего

качества, либо при выполнении работ или при оказании услуг несоответствующих нормам (рисунок 1.10).

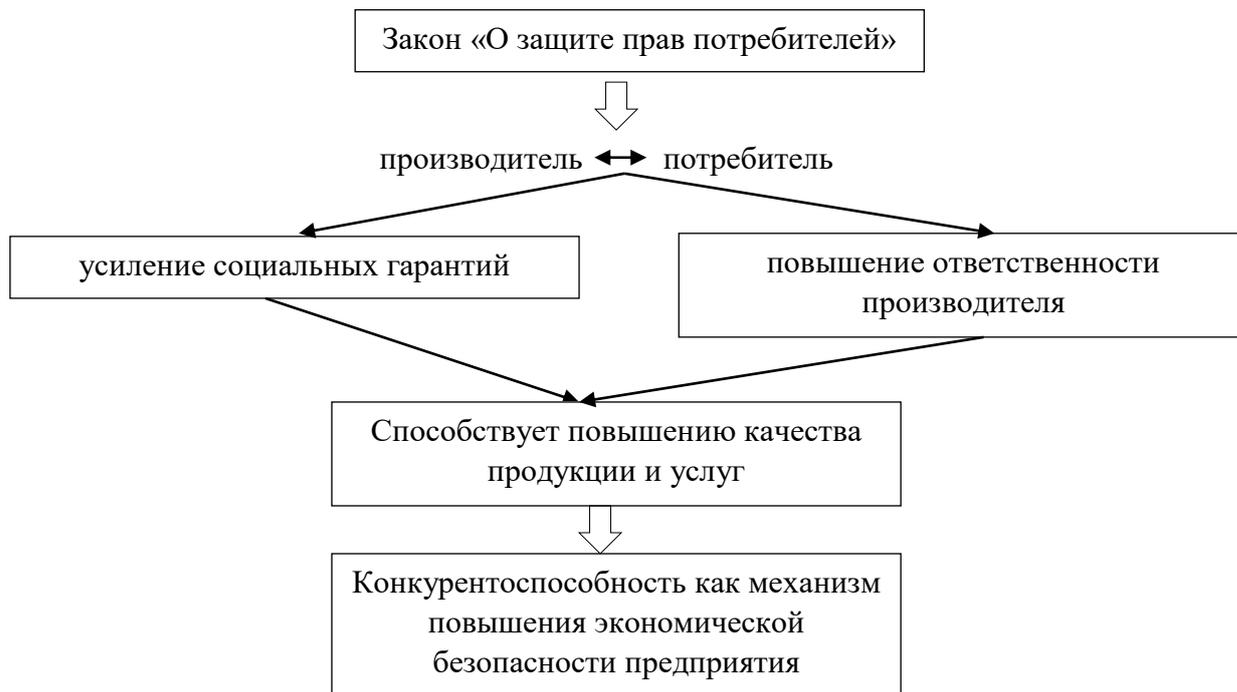


Рисунок 1.10 – Схема работы закона «О защите прав потребителей»

В настоящее время основным законом в области технического регулирования, сертификации и стандартизации является Федеральный Закон «О техническом регулировании». Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие при: разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации; также определяет права и обязанности участников, регулируемых настоящим Федеральным законом отношений [5]. Нормы технического регламента носят обязательные для исполнения требования к продукции. Они принимаются с целью защиты жизни и здоровья потребителей, защиты окружающей среды.

Подчеркнем, что ключевыми целями стандартизации являются:

- повышение качества продукции;
- защита интересов, как государства, так и потребителя;

- улучшение экономических показателей производства;
- обеспечение конкурентоспособности.

Осуществляет государственное управление стандартизацией в Российской Федерации – Национальный орган Российской Федерации по стандартизации, основными задачами которого являются:

- координация деятельности государственных органов управления в сфере стандартизации, метрологии и сертификации;
- создание условий для взаимодействия с органами государственной власти субъектов Федерации;
- установление общих организационно-технических правил проведения работ по стандартизации;
- выполнение государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований государственных стандартов;
- установление правил применения международных стандартов, норм и рекомендаций по стандартизации на территории России.

В целях упрощения взаимодействия с зарубежными партнерами Российская Федерация адаптирует национальную систему стандартов качества требованиям мировых стандартов. Так российский стандарт ГОСТ Р 9000:2008 соответствует международному стандарту ISO 9000:2008. В настоящее время практически все российские ГОСТы соответствуют стандартам ISO. А российские компании все чаще внедряют системы менеджмента качества по стандартам ISO для мониторинга и совершенствования бизнес-процессов. Федеральный Закон «Об обеспечении единства измерений» регулирует отношения государственных органов управления России с юридическими и физическими лицами по вопросам изготовления, выпуска, эксплуатации, ремонта, продажи и импорта средств измерений. Закон защищает потребителя от последствий недостоверных результатов измерений [6]. Таким образом, к основным

законодательным актам, регулирующим отношения в области качества продукции и конкурентоспособности, относятся:

- Конституция РФ;
- Гражданский кодекс РФ;
- Кодекс РФ «Об административных правонарушениях»; Федеральный Закон «О защите прав потребителей»;
- Федеральный Закон «О техническом регулировании»; Федеральный Закон «Об обеспечении единства измерений».

Также следует отметить, что регулированием экономической безопасности предприятия занимается закон «О безопасности». Основными принципами обеспечения безопасности являются:

- 1) соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина;
- 2) законность;
- 3) системность и комплексность применения федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, другими государственными органами, органами местного самоуправления политических, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер обеспечения безопасности;
- 4) приоритет предупредительных мер в целях обеспечения безопасности;
- 5) взаимодействие федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, других государственных органов с общественными объединениями, международными организациями и гражданами в целях обеспечения безопасности.

Деятельность по обеспечению безопасности включает в себя:

- 1) прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности;

2) определение основных направлений государственной политики и стратегическое планирование в области обеспечения безопасности;

3) правовое регулирование в области обеспечения безопасности;

4) разработку и применение комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления;

5) применение специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности;

6) разработку, производство и внедрение современных видов вооружения, военной и специальной техники, а также техники двойного и гражданского назначения в целях обеспечения безопасности;

7) организацию научной деятельности в области обеспечения безопасности;

8) координацию деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности;

9) финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств;

10) международное сотрудничество в целях обеспечения безопасности;

11) осуществление других мероприятий в области обеспечения безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации [7].

Большую роль играет закон «О противодействии коррупции».

Противодействие коррупции в Российской Федерации основывается на следующих основных принципах:

1) признание, обеспечение и защита основных прав и свобод человека и гражданина;

2) законность;

3) публичность и открытость деятельности государственных органов и органов местного самоуправления;

4) неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений [8].

Закон «О коммерческой тайне» также является нормативно-правовым документом, который регулирует экономическую безопасность предприятия. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, связанные с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны в отношении информации, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам.

Меры по охране конфиденциальности информации, принимаемые ее обладателем, должны включать в себя:

1) определение перечня информации, составляющей коммерческую тайну;

2) ограничение доступа к информации, составляющей коммерческую тайну, путем установления порядка обращения с этой информацией и контроля за соблюдением такого порядка;

3) учет лиц, получивших доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, и (или) лиц, которым такая информация была предоставлена или передана;

4) регулирование отношений по использованию информации, составляющей коммерческую тайну, работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско-правовых договоров;

5) нанесение на материальные носители, содержащие информацию, составляющую коммерческую тайну, или включение в состав реквизитов документов, содержащих такую информацию, грифа "Коммерческая тайна" с указанием обладателя такой информации (для юридических лиц - полное наименование и место нахождения, для индивидуальных предпринимателей - фамилия, имя, отчество гражданина, являющегося индивидуальным предпринимателем, и место жительства) [9].

Также следует отметить закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие при:

- 1) осуществлении права на поиск, получение, передачу, производство и распространение информации;
- 2) применении информационных технологий;
- 3) обеспечении защиты информации [10].

Таким образом, в данной главе были рассмотрены теоретические основы конкурентоспособности как механизма повышения уровня экономической безопасности предприятия. Была представлена подробно интерпретация понятия «конкурентоспособность»; рассмотрены возможности свойств конкурентоспособности предприятия; изучены факторы, влияющие на экономическую безопасность и на конкурентоспособность предприятия; рассмотрены составляющие экономической безопасности фирмы; иллюстративно представлены внутренние факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия; расписаны факторы, влияющие на конкурентоспособность как механизм повышения уровня экономической безопасности предприятия; представлены составляющие конкурентоспособности фирмы; рассмотрены основные пути повышения конкурентоспособности. Перечислены основные нормативно-правовые документы, регулирующие экономическую безопасность предприятия, такие как Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ; Кодекс РФ «Об административных правонарушениях»; Федеральный Закон «О защите прав потребителей»; Федеральный Закон «О техническом регулировании»; Федеральный Закон «Об обеспечении единства измерений» и другие. В следующей главе рассмотрим конкурентоспособность как механизм повышения уровня экономической безопасности предприятия на конкретном примере.

## ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ИНВЕСТПРОГРЕССЛОГИСТИК»

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Предприятие «ИнвестПрогрессЛогистик» создано и зарегистрировано 17 мая 2011 года Инспекцией Федеральной Налоговой Службы по г. Белгороду. Полное наименование: общество с ограниченной ответственностью «ИнвестПрогрессЛогистик». Юридический адрес фирмы: 308002, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, д. 133, оф. 32-а.

Основным видом деятельности предприятия является организация грузоперевозок различных сыпучих материалов, а также дополнительная транспортная деятельность. ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» осуществляет не только перевозку, но и разработку оптимального маршрута, погрузочно-разгрузочные работы, оформление всей необходимой документации и расчет точного количества транспорта, который понадобится клиенту. Исследуемая фирма осуществляет комплексные поставки щебня, отсева, песка различных фракций предприятиям и организациям строительной-дорожной и строительной отрасли по всему Центральному Черноземью. Услуги по грузоперевозке производятся автомобилями грузоподъемностью от 25 т. до 46 т. на расстояние от 20 км до 900 км в различных направлениях (приложение А). Наличие собственного современного автопарка и высокий профессионализм сотрудников позволяют компании сотрудничать с крупнейшими строительными-дорожными и строительными организациями региона, обеспечивая качественную, оперативную и безопасную транспортировку грузов по конкурентоспособной цене.

Представим организационную структуру управления фирмы ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» на рисунке 2.1.

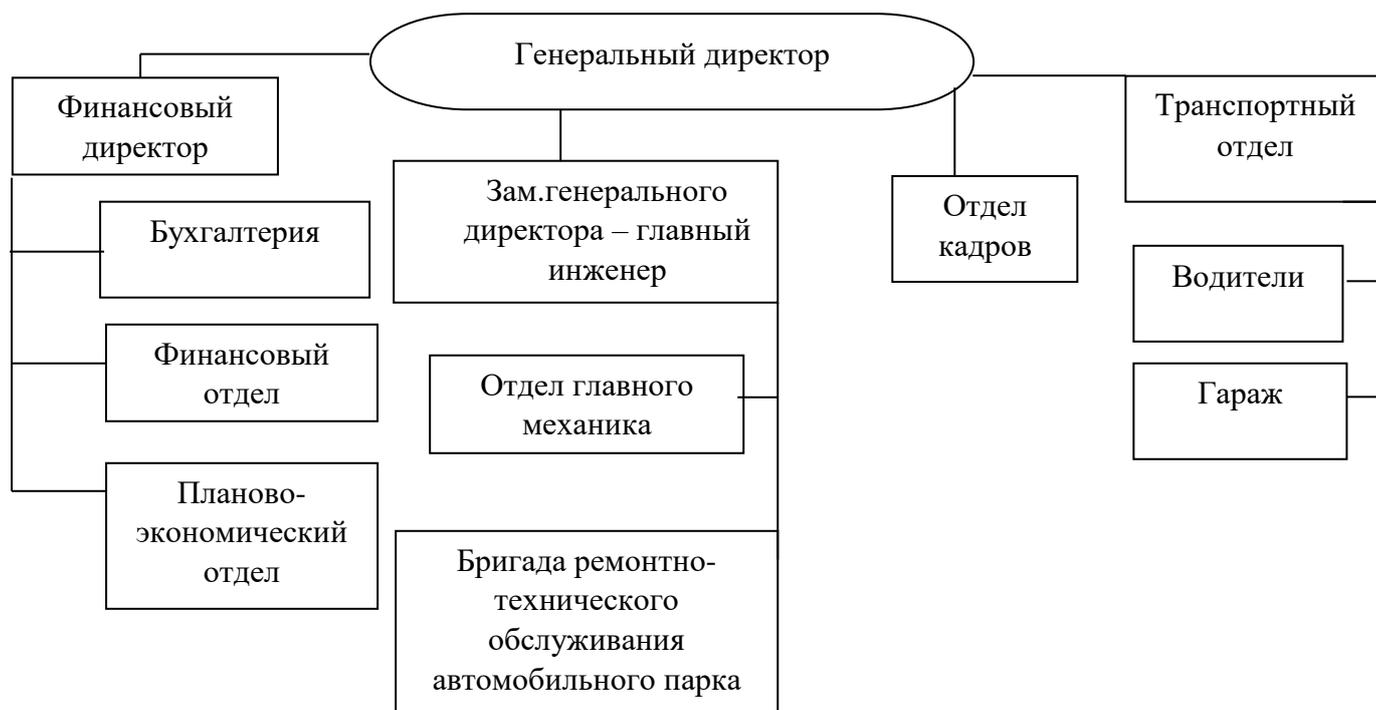


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Рассмотрев рисунок 2.1 можно отметить, что тип представленной организационной структуры – линейно-функциональный. Численность работников на конец отчетного периода составляет 55 человек. Во главе фирмы ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» директор – Алешкин А.А., который также является и учредителем. Директор предприятия несет персональную ответственность за последствия принятых им решений, выходящих за пределы его полномочий, установленных действующим законодательством, Уставом предприятия, иными нормативными правовыми актами.

Бухгалтерия ведет бухгалтерскую и финансовую отчетность на предприятии; осуществляет контакты с банком, налоговыми органами; начисляет заработную плату работникам предприятия; производит отчисления в страховые фонды и т.д.

Отдел кадров ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» - структура в организации, занимающаяся управлением персоналом. Цель отдела кадров состоит в том, чтобы обеспечивать фирму нужными кадрами, т.е. занимается анализом потребностей в новых сотрудниках, разрабатывает штатное

расписание, подбирает квалифицированный персонал, а также формирует кадровую политику фирмы (требования к сотрудникам, повышение квалификации персонала и т.д.).

Главный инженер ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» несёт ответственность за полное соответствие транспорта техническим требованиям, создание условий для выполнения техобслуживания и ремонта техники. Участвует в переговорных процессах, создает новые схемы развития компании.

Транспортный отдел является самостоятельным структурным подразделением ООО «ИнвестПрогрессЛогистик». К функциям отдела относятся:

- разработка маршрутов движения; утверждение графиков работ, объемов перевозок с учетом конкретных условий, формирование грузопотоков, составов бригад, бригадных заданий;
- определение потребности и производство расчетов на необходимые предприятию транспортные средства, погрузочно-разгрузочное оборудование, ремонтное оборудование, запасные части;
- рациональное использование транспортных средств в соответствии с установленными нормами их грузоподъемности и вместимости.

Следует отметить, что основными клиентами ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» выступают предприятия различных отраслей, таких как:

- сельскохозяйственные;
- строительные;
- дорожно-ремонтные;
- промышленные;
- жилищно-коммунальные предприятия.

Большую роль в функционировании предприятия и дальнейшем его деятельности играют конкуренты. Проведем анализ основных конкурентов предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик». К ним относятся: ООО

«Деловые линии»; ООО «МеталлТранзит»; ООО «Автолайн»; ООО «Автобан» (рисунок 2.2).

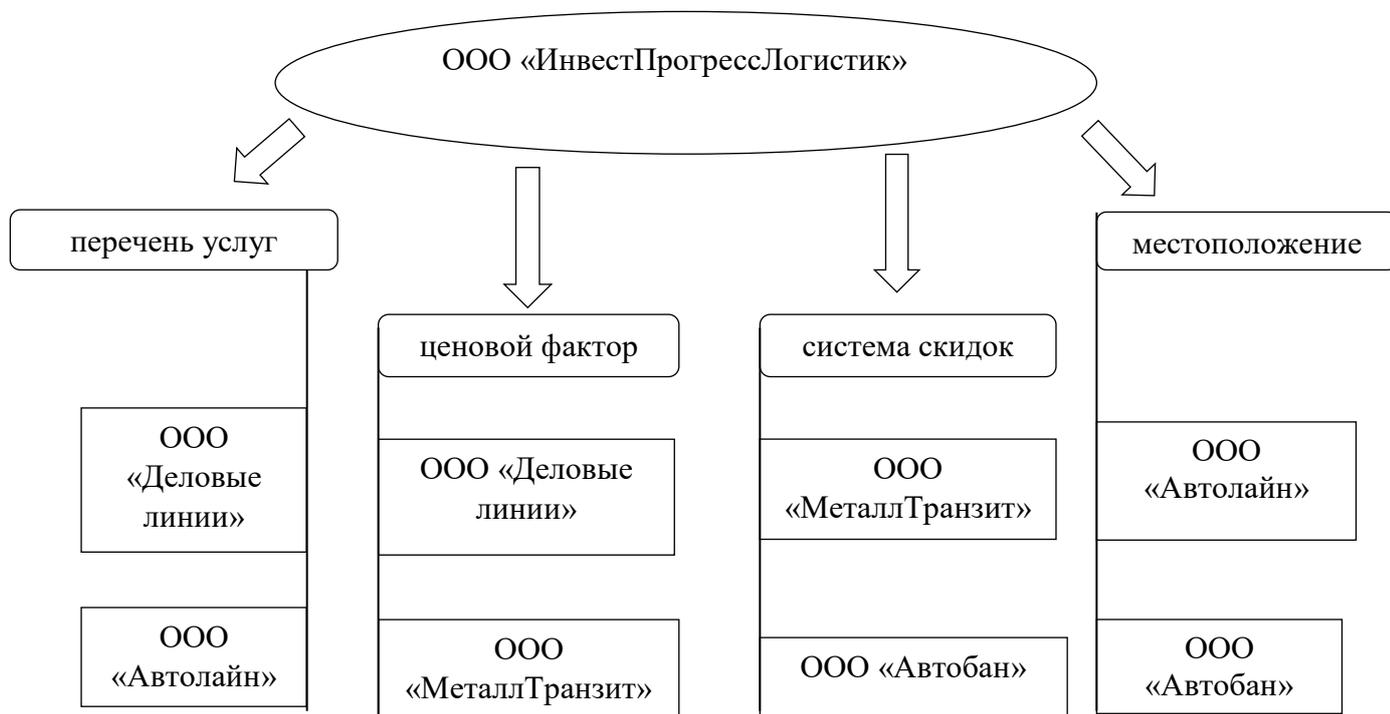


Рисунок 2.2 – Основные конкуренты фирмы с учетом факторов конкуренции

Представленные на рисунке 2.2 организации являются конкурентами ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» по следующим факторам конкуренции: перечень услуг, ценовой фактор, система скидок и местоположение.

Основные конкуренты рассматриваемой организации следующие:

1) ООО «Деловые линии» (экспресс-доставки корреспонденции и грузов по России и зарубежью; курьерские, транспортно-экспедиционные услуги);

2) ООО «Автобан» (автотранспортная компания, специализируется на оказании услуг перевозки крупномасштабных и тяжеловесных грузов автомобильным транспортом, услуги перевозки по Центральному Черноземью, Северо-Западному, Южному федеральных округов, а также другим направлениям по территории РФ);

3) ООО «Автолайн» (перевозка грузов как по городу Белгороду, Белгородской области, так и за их пределами, из Центрального Черноземья в Северо-Западный, Центральный, Южный федеральные округа).

4) ООО «МеталлТранзит» (транспортные и экспедиторские услуги, оптовая торговля цветными металлами, кроме драгоценных).

Таким образом, наличие большого числа конкурентов – одна из угроз экономической безопасности предприятия. Также ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» при осуществлении своей деятельности заключает контракты с определенными фирмами, формируя тем самым партнерские отношения. На рисунке 2.3 представлены основные партнёры рассматриваемой организации.

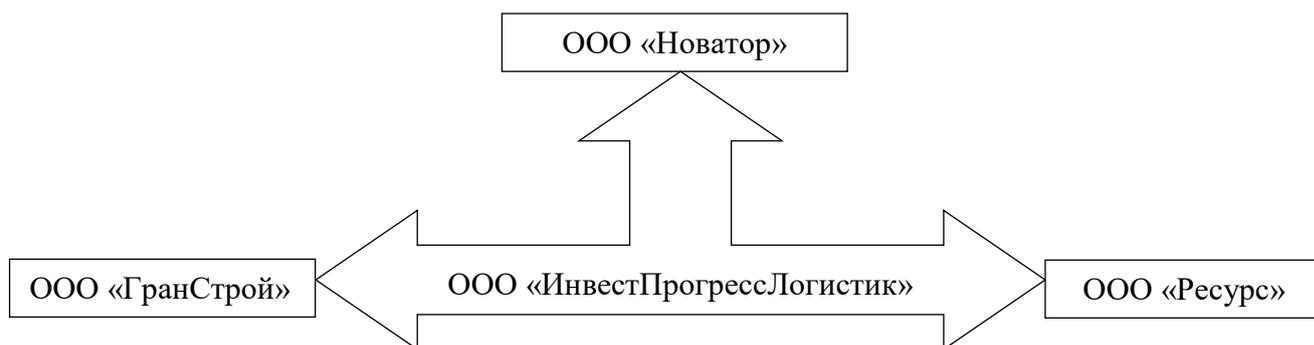


Рисунок 2.3 – Основные партнёры ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Организация ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» осуществляет транспортировку различных товаров, строительных материалов вышеперечисленных компаний. Для успешного сотрудничества рассматриваемая организация предоставляет своим партнёрам наиболее выгодные условия на основе системы скидок.

Для осуществления своей деятельности компания ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» использует основные фонды и оборотные средства, а также иные материальные ценности и финансовые ресурсы. Имущество предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» составляют

автомобили Камаз, также имеется такой вид транспорта, как газель. Источниками формирования данного имущества являются:

- имущество, переданное предприятию по решению учредителя в оплату уставного фонда;
- заемные средства, в том числе кредиты банков и других кредитных организаций;
- иное имущество переданное предприятию по решению учредителя;
- доходы, полученные в результате хозяйственной деятельности;
- привлеченные средства юридических лиц и граждан;
- безвозмездные или благотворительные взносы;
- иные источники пополнения имущества.

Проведем анализ технической оснащенности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» и представим результаты в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ технической оснащенности фирмы

Наименование техники при перевозке грузов	Годы			Абсолютное отклонение (+,-)	
	2016	2017	2018	2017 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.
Газель, ед.	10	9	11	- 1	+ 2
Камаз, ед.	6	5	10	- 1	+ 5
Итого техники, ед.	16	14	21	- 2	+ 7

Проанализировав таблицу 2.1. можно сделать следующий вывод, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается незначительное снижения количества техники, в целом на 2 единицы. Но уже в 2018 году произошло увеличение количества автотранспортных средств, в большей степени за счет приобретения камазов, что привело к расширению автопарка предприятия на 7 единиц техники по сравнению с 2017 годом. Это обусловлено ростом заключённых партнерских контрактов по перевозке грузов на территории страны.

Наиболее наглядно представим тенденцию изменения имеющейся

техники за 2016-2018 годы фирмы «ИнвестПрогрессЛогистик» на рисунке 2.4.

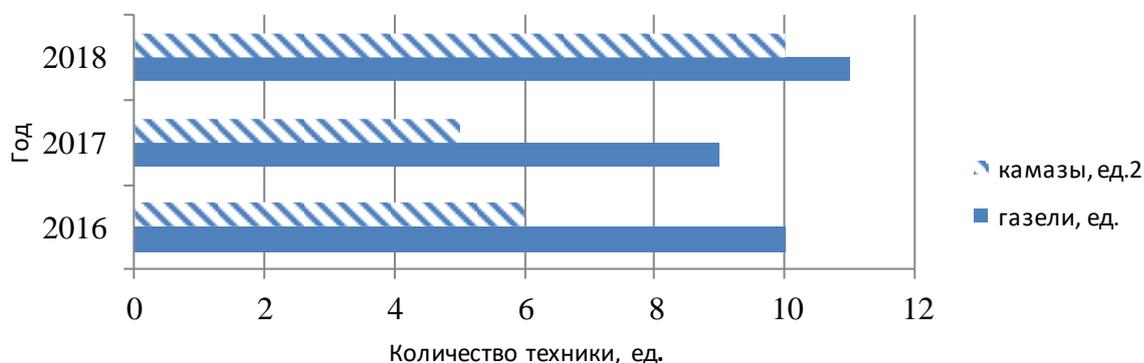


Рисунок 2.4 – Динамика изменения техники ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2016-2018 гг.

Исходя из рисунка 2.4 видно, что за весь исследуемый период количество газелей превышало количество камазов находящихся в собственности предприятия. Так, в 2016-2017 гг. разница между транспортными средствами составляла 4 единицы, а уже в 2018 году только на 1 единицу техники. Далее следует рассмотреть технологию транспортного процесса, под которой понимается порядок выполнения операций по перемещению грузов от грузоотправителя к грузополучателю с указанием их последовательности, продолжительности, используемого оборудования и средств транспорта, затрат материалов и труда.

При всем разнообразии условий доставки грузов, содержание технологических процессов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» можно привести к единой структуре, которая представлена на рисунке 2.5.



Рисунок 2.5 – Этапы технологического процесса ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Четкая, без сбоев организация транспортного обслуживания может быть обеспечена в результате грамотной разработки и качественного выполнения технологического процесса доставки грузов.

Набор технологической документации, отражающей технологию производственного процесса на автотранспорте, может содержать следующие материалы и документы:

- карту технологического процесса (транспортно-технологическую карту) доставки груза;
- технологический график доставки груза;
- обоснование выбора средств для перевозки;
- расчеты по согласованию технологических процессов складов, погрузочно-разгрузочных пунктов и подвижного состава;

- анализ технико-эксплуатационных показателей разных вариантов организации перевозок;
- экономическое обоснование проекта;
- нормы и нормативы, регламентирующие транспортный процесс, расход материальных и трудовых ресурсов;
- графики работы подвижного состава, маршрутные задания водителям.

Основным технологическим документом является карта технологического процесса доставки грузов. В ней отражается набор возможных технологических операций, согласованных по месту и времени, последовательность их выполнения, основные показатели процесса, оснащение постов и другие характеристики транспортного процесса.

На основании приведенной в транспортно-технологической карте последовательности технологического процесса разрабатывается технологический график. Данный график разрабатывается после согласования с грузоотправителями и грузополучателями вопросов организации погрузки и разгрузки грузов и оформления их передачи при перевозке. При этом устанавливается время обслуживания подвижного состава у грузоотправителя, у грузополучателя, время движения, сроки подготовки груза к отправке и обработки на складе грузополучателя.

Исследуемая компания ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» на перспективу развития своей предпринимательской деятельности формирует методологическую стратегию, суть которой заключается в том, что основной составляющей частью перевозок должно стать проектирование оптимального перевозочного процесса, т. е. предприятие должно прогнозировать варианты наилучших организационных и технически возможных решений, которые будут способствовать максимальной эффективности по перевозке грузов от места их производства до места потребления. Исследуя данную организацию, также следует уделить внимание технико-эксплуатационным показателям

транспортных перевозок (таблица 2.2.).

Таблица 2.2 – Техничко-эксплуатационные показатели транспортных перевозок ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Объем всехперевозок, тыс. т	314	398,5	401,3
Грузооборот, тыс. т-км	98062	97421	97121
Общий пробег, тыс. км	16573	19875	25432
Среднее расстояние перевозки, км	312	244	289
Коэффициент использования пробега	0,57	0,58	0,61
Коэффициент использования парка	0,55	0,52	0,52
Коэффициент использования грузоподъемности	1,19	1,19	1,20
Коэффициент использования рабочего времени	0,83	0,83	0,82
Средняя техническая скорость, км/ч	25,5	26,0	26,0
Время простоя под погрузкой/ разгрузкой за поездку, час	1,4	1,4	1,4
Выработка на 1автотонну, т	122,1	133,2	135,6
Продолжительность работы в сутки, час	12,1	12,2	12,3
Средняя грузоподъемность, т	21,4	18,7	19,4
Среднесуточный пробег, км	277	285	296
Коэффициент выхода автомобилей на линию	3,7	0,7	0,9

На основании представленных данных таблицы 2.2. наблюдается тенденция увеличения объема всех перевозок за исследуемый период, а показатель грузооборота незначительно снизился. Общий пробег автотранспортных средств предприятия на протяжении всего периода увеличивался. Коэффициент использования пробега характеризует удельный вес производительного пробега автомобилей в их общем пробеге, на протяжении 2016-2018 гг. увеличивался. Коэффициент использования грузоподъемности автопарка позволяет выявить степень использования номинальной грузоподъемности автомобиля, этот показатель за весь рассматриваемый период практически остаётся неизменным. В целом изменения технико-эксплуатационных показателей ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» в течение 2016-2018 гг. свидетельствуют об эффективном планировании деятельности предприятия.

На рисунке 2.6 приведен объем перевозок ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

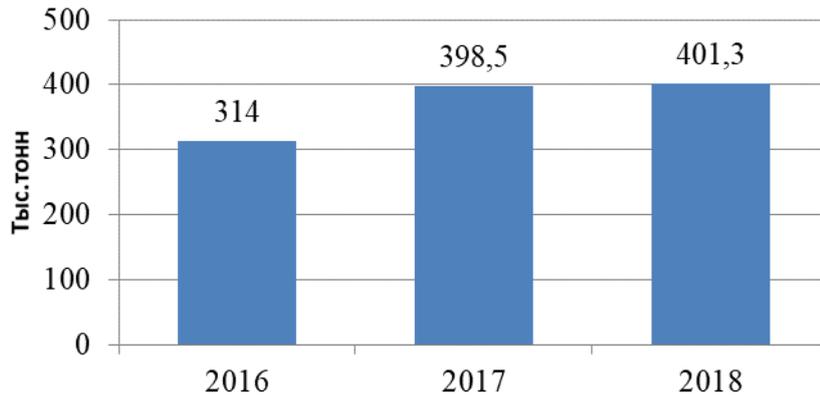


Рисунок 2.6 – Объем перевозок фирмы за 2016-2018 гг.

Далее рассмотрим основные экономические показатели работы предприятия (на основании приложения Б).

Таблица 2.3 – Оценка экономических показателей работы предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс.руб.			Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Выручка, тыс. руб.	33133	38456	46822	5323	8366	116,1	121,8
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	32830	37651	35398	4821	-2253	114,7	94,0
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	303	805	11424	502	10619	265,7	1419,1
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате, тыс. руб.	1029	-505	-621	-1534	-116	-49,1	123,0
Прибыль до уплаты процентов и налогов	1332	300	10803	-1032	10503	22,5	3601,0
Изменение налоговых активов и обязательств, тыс. руб.	330	161	2160	-169	1999	48,8	1341,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	1002	139	8642	-863	8503	13,9	6217,3
Совокупный финансовый результат периода, тыс. руб.	1002	139	8642	-863	8503	13,9	6217,3

По представленным данным можно сделать вывод, что показатель выручки на протяжении 2016-2018 гг. имеет положительную динамику. Так в 2017 году по сравнению с 2016 годом выручка возросла на 5323 тыс.

рублей или на 16,1%, а в 2018 году – на 21,8%. Расходы по обычным видам деятельности в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличились на 14,7% , но уже в 2018 году вновь снизились на 2253 тыс. рублей по сравнению с 2017 годом. Прибыль от продаж за весь рассматриваемый период показывает рост, в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошел резкий скачок в сторону увеличения прибыли на 10619 тыс. рублей или на 1319,1%, что, безусловно, является положительным моментом для организации. Это объясняется тем, что ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» заключило дополнительные контракты на оказание услуг. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате сократились. Так в 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель снизился на 1534 тыс. рублей и в 2018 году продолжил снижаться. Прибыль до уплаты процентов и налогов в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 1032 тыс. рублей или на 77,5%, но в 2018 году рассматриваемый показатель вырос на 10503 тыс. рублей или 3501%, вследствие увеличения прибыли от продаж. Показатель изменение налоговых активов и обязательств в 2018 году резко вырос по сравнению с 2017 годом на 1999 тыс. рублей. Совокупный финансовый результат организации за весь исследуемый период выражается прибылью, которая в 2017 году по сравнению с 2016 годом значительно сократилась на 86,1%, а в 2018 году достигла своего пика и увеличилась на 8503 тыс. рублей или 6117,3% (рисунок 2.7).

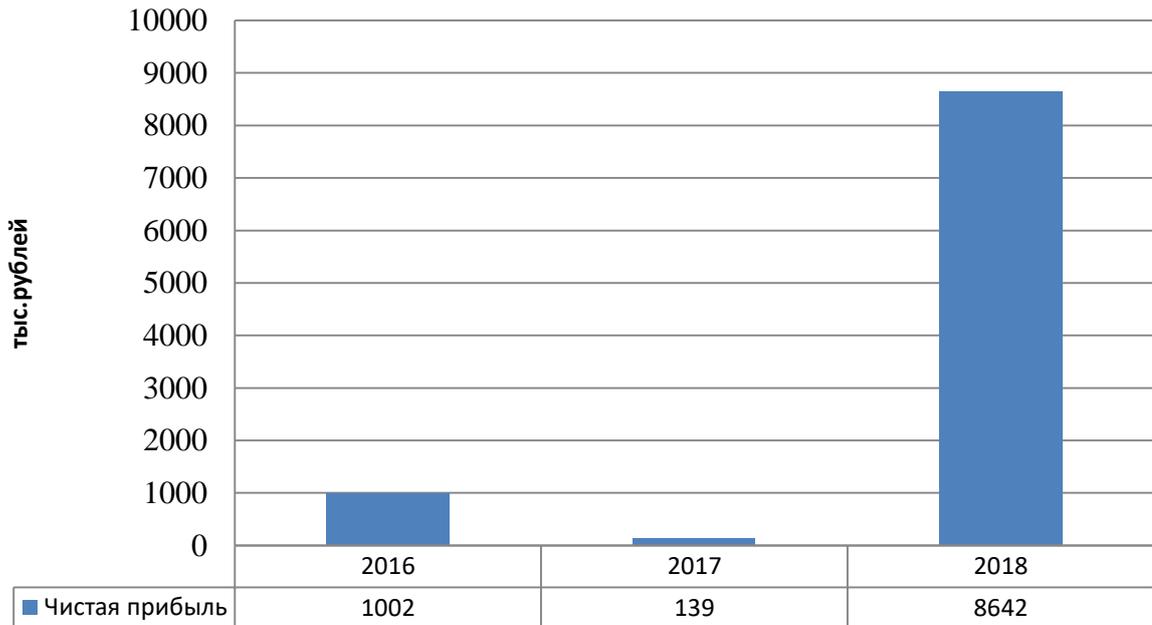


Рисунок 2.7 – Динамика чистой прибыли ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Представленная ситуация объясняется снижением расходов, увеличением числа заключения контрактов.

Таким образом, предприятие «ИнвестПрогрессЛогистик» создано и зарегистрировано 17 мая 2011 года. Юридический адрес фирмы: 308002, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, д. 133, оф. 32-а. Основным видом деятельности предприятия является организация грузоперевозок различных сыпучих материалов, а также дополнительная транспортная деятельность. Услуги по грузоперевозки производятся автомобилями грузоподъемностью от 25 т. до 46 т. на расстояние от 20 км до 500 км в различных направлениях. Тип организационной структуры – линейно-функциональный. Численность работников на конец отчетного периода составляет 55 человек. Для осуществления своей деятельности компания ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» использует основные фонды и оборотные средства, а также иные материальные ценности и финансовые ресурсы. Имущество предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» составляют автомобили Камаз, также имеется такой вид транспорта, как газель. К основным конкурентам предприятия относятся: ООО «Деловые линии»;

ООО «МеталлТранзит»; ООО «Автолайн»; ООО «Автобан». Основные партнеры: ООО «Новатор», ООО «Ресурс», ООО «Гранстрой». В рассматриваемой организации наблюдается тенденция увеличения объема всех перевозок за исследуемый период. В целом изменения технико – эксплуатационных показателей ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» в течение 2016-2018 гг. свидетельствуют об эффективном планировании деятельности предприятия. В результате рассмотренных экономических показателей прослеживается рост чистой прибыли, что является положительным моментом и свидетельствует о дальнейшем развитии предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Далее необходимо осуществить анализ и оценку экономической безопасности предприятия.

## 2.2. Анализ системы экономической безопасности предприятия

Системой экономической безопасности (СЭБ) предприятия является комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз.

К числу основных задач системы экономической безопасности любой коммерческой структуры относятся:

- защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;
- сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование развития обстановки;
- изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу в компании;
- своевременное выявление возможных устремлений к предприятию и его сотрудникам со стороны источников внешних угроз безопасности;

- выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия в ущерб его безопасности;

- обеспечение сохранности материальных ценностей и сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия;

- физическая и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;

- контроль за эффективностью функционирования системы безопасности, совершенствование ее элементов.

Чтобы провести анализ системы экономической безопасности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик», проанализируем финансовый блок процесса оценки финансово-экономического состояния фирмы.

К основным аспектам данного анализа показателей, относятся:

- анализ ликвидности и платежеспособности;

- анализ финансовой устойчивости;

- анализ деловой активности;

- анализ эффективности деятельности предприятия.

Рассмотрим показатели динамики и структуры актива и пассива ООО «ИнвестПрогрессЛогистик». Актив баланса – это часть бухгалтерского баланса, в которой отражается всё имущество предприятия, включая как материальные, так и нематериальные ценности, а также состав и размещение имеющихся ценностей. Пассив баланса – это часть бухгалтерского баланса предприятия, отражающая источники получения средств предприятием в денежном выражении, их состав и происхождение.

Финансовое состояние предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. В таблице 2.4 представлены данные динамики активов и пассивов фирмы.

Таблица 2.4 – Агрегированный бухгалтерский баланс фирмы за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	Год			Абсолютное отклонение, (+,-)		Относительное отклонение, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
<b>I Активы</b>							
Основные средства	12096	12618	11350	522	-1268	104,3	90,0
Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	220	7544	6551	7324	-993	3429,1	86,8
Запасы	5890	13987	14239	8097	252	237,5	101,8
Налог на добавленную стоимость	23	95	103	72	8	413,0	108,4
Дебиторская задолженность	8829	13860	7955	5031	-5905	157,0	57,4
Денежные средства	5763	4971	5430	-792	459	86,3	109,2
Прочие оборотные активы	217	618	977	401	359	284,8	158,1
<b>II. Пассивы</b>							
Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	628	12427	17455	11799	5028	1978,8	140,5
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	3887	0	3887	-	-
Кредиторская задолженность	29198	37265	23293	8067	-13972	127,6	62,5

Данные агрегированного бухгалтерского баланса показывают, что основные средства предприятия в 2018 году по сравнению с 2017 годом уменьшились на 1268 тыс. рублей или на 10%, что говорит о снижении ликвидных активов. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения в 2017 году по сравнению с 2016 годом показали резкий скачек на 3329,1% или на 7324 тыс. рублей. Но уже в 2018 году данный показатель снизился на 13,2%. В 2017 году по сравнению с 2016 годом также наблюдается значительный рост такого показателя как запасы на 137,5% и в 2018 году запасы увеличились почти на 2%. Это свидетельствует о позитивной тенденции развития предприятия. Дебиторская задолженность в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 57%, но в 2018 году данный показатель снизился на 43%, что связано с сокращением продаж крупным покупателям и увеличением доли покупателей с меньшими сроками оплаты.

Долгосрочные обязательства по займам и кредитам на протяжении всего рассматриваемого периода показали положительную динамику, при этом пик роста приходится на 2017 год. В 2018 году по сравнению с 2017 годом показатель увеличился почти на 41%. На основании оценки показателей для анализа структуры активов и пассивов предприятия, проведем в следующей таблице анализ структуры активов и пассивов исследуемой фирмы (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ структуры активов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя				
	тыс. руб.			в % к валюте баланса	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Актив					
Внеоборотные активы, всего	12316	20162	17901	38	38,4
- основные средства	12096	12618	11350	24	24,4
Оборотные активы, всего	20722	33531	28704	62	61,6
- запасы	5890	13987	14239	26	31
- дебиторская задолженность	8829	13860	7955	26	17,1
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	5763	4971	5430	9,6	12

На основании полученных данных наблюдается следующее: в 2017 году внеоборотные активы увеличились по сравнению с предыдущим годом, а в 2018 году произошло их снижение. В 2018 году в активах исследуемой фирмы внеоборотные активы занимают долю баланса в размере 38,4%. Данную группу возглавила статья «основные средства»: в процентах к валюте баланса она составила 24,4 %. Снижение внеоборотных активов обусловлено снижением показателя основных средств. Нематериальные активы у предприятия отсутствуют. Структура активов предприятия наиболее наглядно представлена на рисунке 2.8.

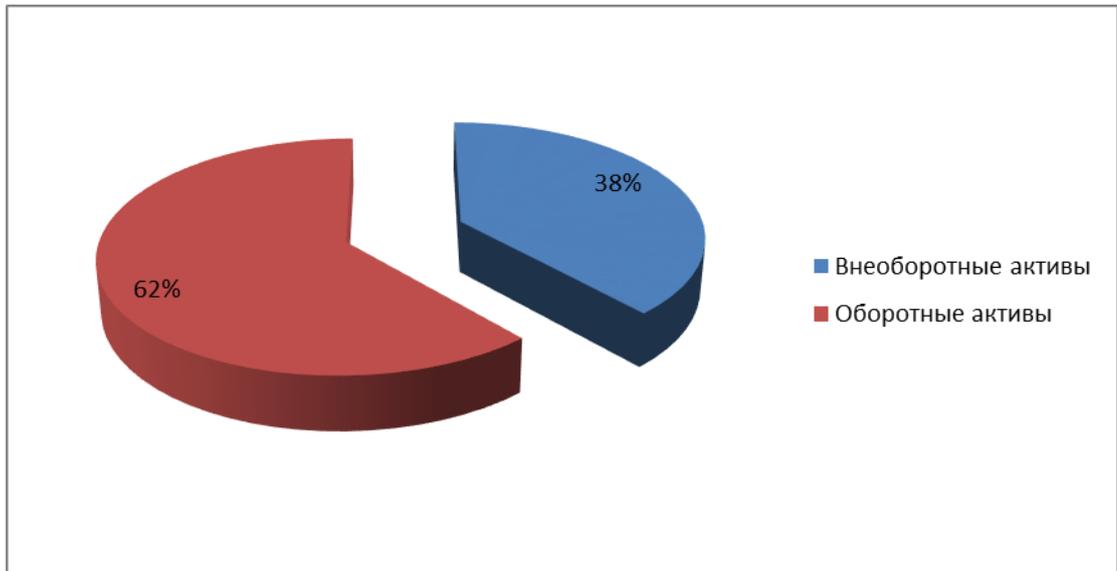


Рисунок 2.8 – Структура активов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2018 год

Из рисунка видно, что наибольшим удельным весом в структуре активов предприятия выступают оборотные активы.

Рассмотрим структуру внеоборотных активов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» на рисунке 2.9.

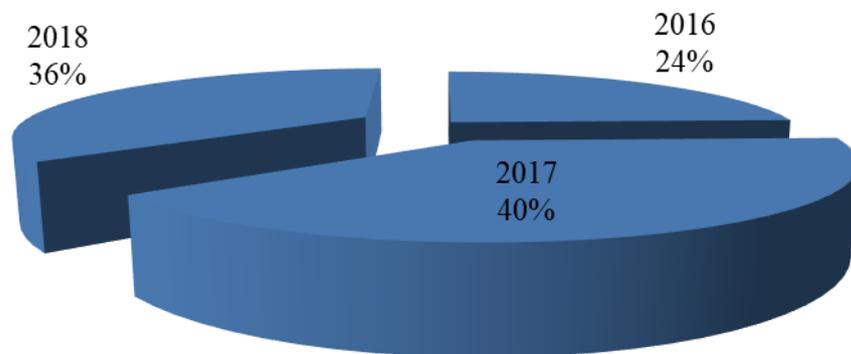


Рисунок 2.9 – Структура внеоборотных активов фирмы за 2016-2018 гг.

Из рисунка мы видим, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло снижение внеоборотных активов фирмы, за счёт снижения основных средств на 1 268 тыс. руб., что является неблагоприятным

фактором в развитии деятельности предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Далее необходимо рассмотреть структуру оборотных активов предприятия за 2016-2018 гг. на рисунке 2.10.

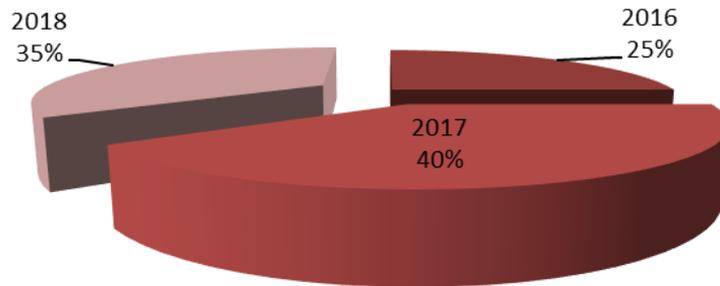


Рисунок 2.10 – Структура оборотных активов предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Запасы за исследуемый период характеризуются увеличением; дебиторская задолженность в 2018 году снизилась и составила 7955 тыс. руб. в 2017 году структура оборотных активов увеличилась и составила 33531 тыс. руб. за счет увеличения запасов и дебиторской задолженности. В 2018 году дебиторская задолженность снизилась, и это выступило причиной снижения оборотных активов фирмы.

Подчеркнем, что за рассматриваемый период наблюдается рост активов баланса:

- 1) запасы на 9088 тыс. руб. (24,3%);
- 2) дебиторская задолженность на 8805 тыс. руб. (23,5%);
- 3) основные средства на 7120 тыс. руб. (19%);
- 4) краткосрочные финансовые вложения на 6925 тыс. руб. (18,5%).

Далее необходимо проанализировать структуру пассивов предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Анализ структуры пассивов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2016 -2018 гг.

Показатель	Значение показателя				
	тыс. руб.			в % к валюте баланса	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
	3212	700	1970	6,3	4
Долгосрочные обязательства, всего	628	12427	21342	23,4	46
-заёмные средства	628	12427	17455	23,4	37,5
Краткосрочные обязательства	29198	37265	23293	70,3	50
Валюта баланса	33038	53693	46605	100	100

Наиболее наглядно структура пассивов предприятия представлена на рисунке 2.11.

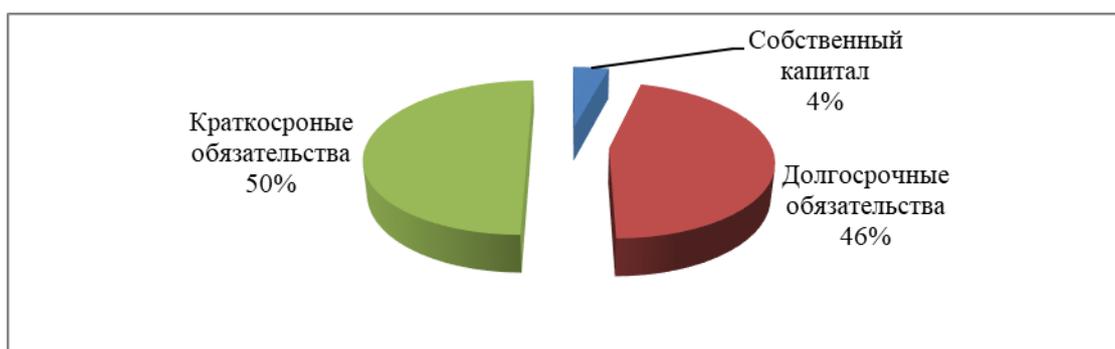


Рисунок 2.11 – Структура пассива предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2018 год

Рассмотрев структуру пассива организации, следует отметить что наибольший удельный вес составляют краткосрочные обязательства (50%) и долгосрочные обязательства (46%), в то время как собственный капитал всего 4%.

Таким образом, в пассиве баланса прирост наблюдается по следующим строкам: кредиторская задолженность на 21475 тыс. руб. (59,6%); долгосрочные заемные средства на 12094 тыс. руб. (33,6%); нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на 2443 тыс. руб. (6,8%). Следующим моментом в анализе показателей экономической безопасности

предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» является определение финансовой устойчивости. В таблице 2.7 представлены данные и расчет показателей, характеризующих финансовую устойчивость фирмы ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Таблица 2.7 – Анализ показателей экономической безопасности предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Реальный собственный капитал	908,00	3212,00	3351,00
Внеоборотные активы	7503,00	12316,00	13237,00
Оборотные активы	9528,00	20722,00	40456,00
Наличие собственных оборотных средств	- 6595,00	-9104,00	- 9886,00
Долгосрочные пассивы	333,00	628,00	12427,00
Наличие долгосрочных источников формирования запасов	-6262,00	- 8476,00	2541,00
Общая величина основных источников формирования запасов	-6262,00	- 8476,00	2541,00
Общая величина запасов (включая несписанный НДС)	4346,00	6130,00	14700,00
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	- 10941,00	-15234,00	- 24586,00
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-10608,00	- 14606,00	-12159,00
Излишек (+) или недостаток (-) основных источников формирования запасов	-10608,00	- 14606,00	-12159,00
Коэффициент маневренности	- 7,26	-2,83	- 2,95
Коэффициент автономии источников формирования запасов	- 1,52	-1,49	- 0,67
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 0,69	-0,44	- 0,24
Коэффициент автономии	0,05	0,057	0,06
Коэффициент покрытия инвестиций	0,07	0,1	0,3
Коэффициент обеспеченности запасов	- 1,59	-1,1	- 0,75

Рассчитав основные показатели финансовой устойчивости организации можно сделать вывод, что коэффициент маневренности собственного капитала, который является важнейшим инструментом финансовой деятельности организации, показывает, какая часть рабочего капитала обездвижена в материальных оборотных активах (запасах). Данный показатель в динамике уменьшается, что является положительным фактом. Коэффициент финансовой независимости (автономии), показывает удельный

вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. На протяжении всего рассматриваемого периода показатель не соответствовал норме, что является отрицательным фактором, так как приводит к снижению финансовой устойчивости и появлению финансовых рисков в организации. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности. Этот коэффициент отрицательный на протяжении всего исследуемого периода, что свидетельствует о значительном превышении внеоборотных активов над собственным капиталом.

Коэффициент обеспеченности запасов – это показатель финансовый устойчивости организации, определяющий, в какой степени материальные запасы организации покрыты ее собственными оборотными средствами. Показатель ниже нормы, т.е. у организации возникает необходимость использования заемных финансовых средств.

За исследуемый период коэффициент покрытия инвестиций предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» очень сильно увеличился на 0,23 и составил 0,3. Значение коэффициента на конец анализируемого периода не соответствует нормативу (доля собственного капитала ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 30%. Нормативным значением данного показателя считается 1,5-2,5 (рисунок 2.12).

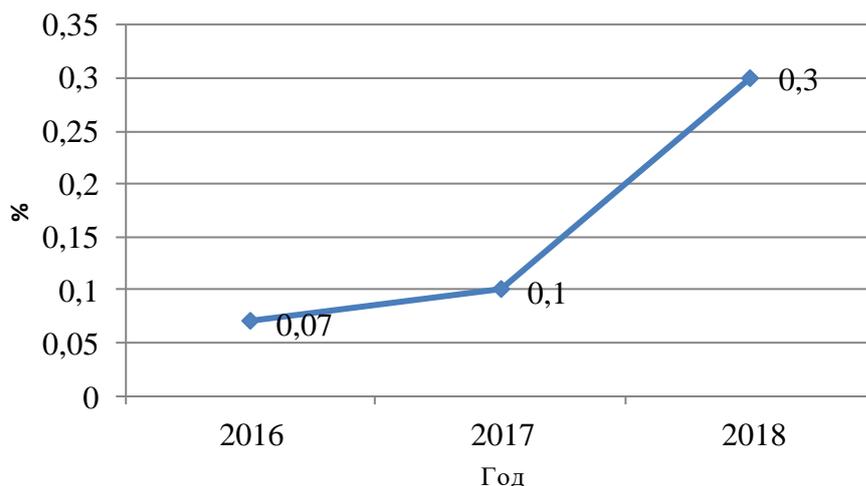


Рисунок 2.12 – Динамика коэффициента покрытия инвестиций ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

На основании представленных данных наблюдается положительная тенденция в формировании реального собственного капитала (рисунок 2.13).

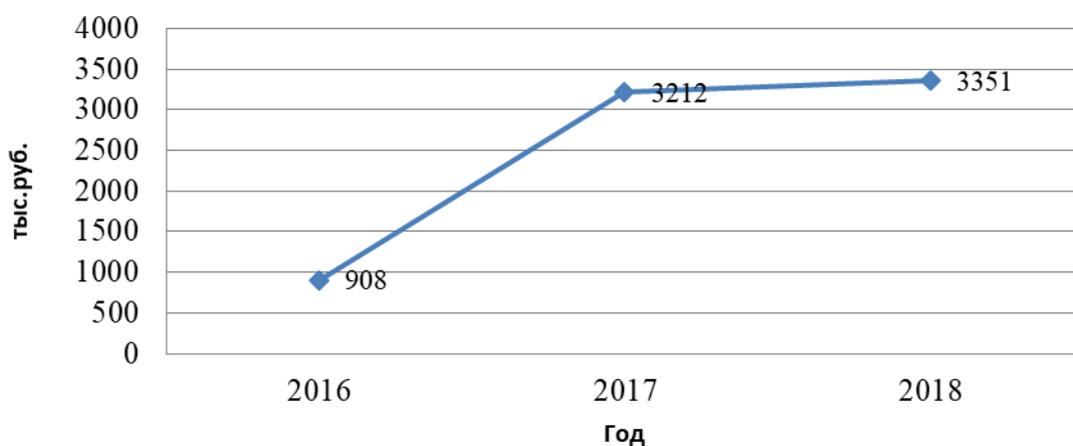


Рисунок 2.13 – Тенденция изменения реального собственного капитала ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» за исследуемый период

Таким образом, на основании рассмотренных показателей стоит подчеркнуть, что финансовое положение ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» считается как неудовлетворительное. При этом, последние показатели покрытия собственными оборотными средствами запасов и затрат за 2017-2018 годы предприятия ухудшили свои значения.

Также частью оценки финансового анализа экономической безопасности предприятия транспортно-логистических услуг фирмы является определение показателей рентабельности, которые отражают степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и др. ресурсов. В таблице 2.8 представлена оценка рентабельности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Таблица 2.8 – Оценка рентабельности фирмы за 2017-2018 гг

Виды рентабельности	Значение показателя (в %, или в копейках с рубля)		Абсолютное отклонение 2018/2017
	2017 г.	2018 г.	
Рентабельность продаж по валовой прибыли	0,9	2,1	+1,2
Рентабельность продаж по ЕВІТ	4	0,8	-3,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли	3	0,4	-2,6

На основании данной таблицы мы видим, что рентабельность продаж по валовой прибыли, показывает, что в 2017 году доля прибыли в каждом заработанном рубле составила 2,1%, т.е. по сравнению с 2016 годом увеличилась на 1,2%. Рентабельность продаж по ЕВІТ в 2017 году резко снизилась по сравнению с 2016 годом на 3,2%. Так в 2017 году величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки составила 0,8%, что является отрицательным фактором для деятельности предприятия. Рентабельность продаж по чистой прибыли в отчетном году по сравнению с 2016 годом снизилась на 2,6 %, это означает, что 0,4% прибыли содержится в каждом заработанном рубле.

Одним из важнейших показателей экономической безопасности предприятия является показатель ликвидности баланса. Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность

предприятия. Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности. В таблице 2.9 проведем оценку показателей коэффициентов ликвидности предприятия.

Таблица 2.9 – Оценка коэффициентов ликвидности фирмы

Показатели	Годы		
	2016	2017	2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,001	0,20	0,32
Коэффициент критической ликвидности	0,33	0,50	0,69
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	0,60	0,71	1,09

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году не соответствует нормальному значению, организация была не в силах погасить текущую краткосрочную задолженность за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений, но уже в 2016-2017 гг. ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» показатели достигли нормального значения. Коэффициент «критической оценки» с каждым годом увеличивался, к 2017 году коэффициент принял нормальное значение, что говорит о том, что организация способна погасить часть краткосрочных обязательств за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Коэффициент текущей ликвидности в 2015-2016 году показывает, что предприятие было не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, но уже в 2017 году данный коэффициент приблизился к нормальному значению.

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения приведен в таблице 2.10

Таблица 2.10 – Анализ соотношения активов и пассивов фирмы за 2018 г

Активы по степени ликвидности	На начало отчетного периода, тыс. руб.	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Излишек/недостаток платежных средств тыс. руб.
A1	11896	$\geq$	П1	37201	-25305
A2	13960	$\geq$	П2	64	+13896
A3	13950	$\geq$	П3	12427	+ 1523
A4	13237	$\leq$	П4	3351	+9886

Для того, чтобы провести оценку ликвидности баланса с учетом фактора времени, следует сопоставить каждую группу актива с соответствующей группой пассива:

– в случае выполнения неравенства  $A1 > П1$ , то это свидетельствует о платежеспособности фирмы на момент составления баланса. На предприятии достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

– в случае выполнения неравенства  $A2 > П2$ , то быстро реализуемые активы находятся в превышении краткосрочных пассивов и предприятие может быть платежеспособным в недалеком будущем учитывая своевременные расчеты с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

– в случае выполнения неравенства  $A3 > П3$ , то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей предприятие может быть платежеспособным на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Если выполняются первые три условия, то это способствует к автоматическому выполнению условия:  $A4 \leq П4$ . Если данное условие будет выполнено, то это будет свидетельствовать о соблюдении минимального

условия финансовой устойчивости предприятия т.е. наличия у нее собственных оборотных средств.

На основании анализа, можно сделать следующий вывод: за исследуемый период у предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» было недостаточно средств для покрытия своих обязательств, поскольку за весь исследуемый период показатель А1 был меньше показателя П1. Но вместе с тем следует отметить, что быстро реализуемые активы находятся в превышении краткосрочных пассивов и предприятие может быть платежеспособным в недалеком будущем, учитывая своевременные расчеты с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит ( $A2 > P2$ ). Рассматривая на перспективу, при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей предприятие может быть платежеспособным на период, который равен средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса ( $A3 > P3$ ). Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два.

Таким образом, на основании рассмотренной информации отмечено, что с негативной стороны финансовое положение фирмы и результаты деятельности организации характеризуют следующие показатели:

- 1) низкая величина собственного капитала относительно общей величины активов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» (6%);
- 2) ниже принятой нормы коэффициент текущей (общей) ликвидности;
- 3) не укладывается в нормативное значение коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности; недостаточная рентабельность активов;
- 4) не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- 5) значительное падение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки.

Диагностикой несостоятельности (банкротства) организации является система финансового анализа, который направлен на изучение признаков кризисного развития организации по данным финансовой отчетности. Для того чтобы оценить состояние самой организации, а также для выбора контрагентов очень важно определить вероятность банкротства. При анализе вероятности банкротства дается обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности, делается прогноз на будущее и оценивается сама вероятность банкротства.

Модель прогнозирования банкротства предприятия Спрингейта была создана Гордоном и Спрингейтом в 1978 году, на основании модели Альтмана и пошагового дискриминантного анализа была разработана модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия. В процессе разработки модели из 19 финансовых коэффициентов, считавшимися лучшими, Спрингейтом было отобрано четыре коэффициента, на основании которых была построена модель Спрингейта. Формула модели банкротства Спрингейта представлена ниже:

$$Z = 1,03 \times K1 + 3,07 \times K2 + 0,66 \times K3 + 0,4 \times K4, \quad (1)$$

где,  $K1 = \text{Оборотный капитал} / \text{Баланс}$ ;

$K2 = \text{ЕВІТ} / \text{Баланс}$ ;

$K3 = \text{ЕВТ} / \text{Краткосрочные обязательства}$ ;

$K4 = \text{Выручка (нетто) от реализации} / \text{Баланс}$ .

Существуют следующие условия:

- если  $Z < 0.862$  – банкротство фирмы вероятно;

- если –  $Z > 0.862$ , банкротство предприятия маловероятно (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Оценка вероятности банкротства по методике Спрингейта

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
K <sub>1</sub>	- 0,37	- 0,26	- 0,07
K <sub>2</sub>	0,13	0,04	0,006
K <sub>3</sub>	0,15	0,05	0,008
K <sub>4</sub>	0,95	1	0,72
Значение коэффициента	0,5	0,3	0,3
	Банкротство фирмы вероятно	Банкротство фирмы вероятно	Банкротство фирмы вероятно

На основании представленной таблицы, можем сделать следующий вывод, что на протяжении всего рассматриваемого периода у ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» существует риск возникновения банкротства.

Среди критических показателей финансового положения организации можно выделить следующие: на конец 2018 года значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (-0,07) можно охарактеризовать как явно не соответствующее принятому нормативу; крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств. Следует отметить, что в 2018 году по сравнению с 2016-2018 гг. наблюдается тенденция снижения коэффициентов от нормативного значения.

Рассмотрим условия оценки предприятия по модели банкротства Таффлера:

$$T = 0.53 \times K_1 + 0.13 \times K_2 + 0.18 \times K_3 + 0.16 \times K_4, \quad (2)$$

где: K<sub>1</sub> = Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства;

K<sub>2</sub> = Оборотные активы / (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства);

K<sub>3</sub> = Долгосрочные обязательства / Общая сумма активов;

K<sub>4</sub> = Общая сумма активов / Выручка от продаж.

Нормативное значение:

- если  $Z > -0,3$  – предприятие маловероятно станет банкротом («зеленая зона»),
- если  $Z < 0,2$  – предприятие вероятно станет банкротом («красная зона»),
- если  $0,2 < Z < 0,3$  – зона неопределенности («серая зона») (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Оценка вероятности банкротства по методике Таффлера

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.
$K_1$	0,09	0,01	0,02
$K_2$	0,6	0,7	0,7
$K_3$	0,93	0,9	0,7
$K_4$	1,83	1	0,7
Значение коэффициента	0,6	0,4	0,34
	«зеленая зона»: маловероятно станет банкротом	«зеленая зона»: маловероятно станет банкротом	«зеленая зона»: маловероятно станет банкротом

На основании методики Таффлера, за рассматриваемый период у предприятия прослеживается «зеленая зона», что означает маловероятно наступление банкротства. Тем не менее, в 2018 году, значение коэффициента достигло порогового значения «зелёной зоны», т.е. прослеживается динамика приближения к зоне нестабильности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Далее рассмотрим модель Р. Лиса, которая была создана для предприятий Великобритании в 1972 году. Это одна из первых европейских моделей созданная после модели американца Э. Альтмана (1968). Модель Лиса является в большей степени адаптационной, так как финансовые коэффициенты в модели взяты как у Альтмана. Формула модели банкротства Лиса представлена ниже:

$$Z = 0.063 \times K_1 + 0.092 \times K_2 + 0.057 \times K_3 + 0.001 \times K_4, \quad (3)$$

где,  $K_1$  – оборотный капитал / сумма активов;

$K_2$  – прибыль от реализации / сумма активов;

$K_3$  – нераспределенная прибыль / сумма активов;

$K_4$  – собственный капитал / заемный капитал.

Вывод о риске банкротства по модели Лиса:

Если  $Z < 0,037$  — вероятность банкротства высокая;

Если  $Z > 0,037$  — вероятность банкротства невелика (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Оценка вероятности банкротства по методике Лиса

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Z-счет Лиса			
$K_1$	0,56	0,63	0,62
$K_2$	0,13	0,04	0,006
$K_3$	0,05	0,1	0,01
$K_4$	0,06	0,1	0,08
Значение коэффициента	0,05	0,05	0,05
	вероятность банкротства невелика	вероятность банкротства невелика	вероятность банкротства невелика

Данные таблицы 2.13 показывают, что за весь исследуемый период предприятие является финансово устойчивым, т.е. вероятность банкротства невелика. Таким образом, согласно методике Таффлера и Лиса вероятность банкротства ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» невелика. В то время, как по методике Спрингейта существует риск возникновения банкротства.

В процессе анализа экономической безопасности предприятия следует также, помимо финансового потенциала, определять технико-технологическую составляющую экономической безопасности фирмы. Проведем оценку технико-технологической составляющей экономической безопасности фирмы (таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Оценка технико-технологической безопасности предприятия

Показатели финансовой составляющей ЭБП	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу			
	Обозначение	2016 г	2017 г	2018 г
Обновления основных средств	Коб.	1	1	1
Фондоотдачи	Кф	1	1	1
Годности основных средств	Кг	0,5	0,5	0,5
Уровень технико-технологической составляющей	Упсс	0,8	0,8	0,8

Таким образом, на протяжении всего исследуемого периода каждый рубль вложенных в основные средства предприятия инвестиций приходится доля в 1 рубль выручки от реализации.

Неизменный показатель фондоотдачи свидетельствует о недостаточно эффективном использовании основных средств компании. В целом, ситуацию по оценке технико-технологической безопасности предприятия можно назвать стабильной.

В оценке интегрального уровня экономической безопасности предприятия также следует оценить производственно-сбытовую составляющую фирмы. Для этого нужно используются значения коэффициентов: рентабельности продаж; рентабельности активов; соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; оборачиваемости оборотных активов; уровня производственно-сбытовой составляющей (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Оценка производственно-сбытовой составляющей фирмы

Показатели финансовой составляющей ЭБП	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу			
	Обозначение	2016 г	2017 г	2018 г
Рентабельность продаж	Крп	1	1	1
Рентабельность активов	Кра	0	0	1
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	Ксдк	0	0	0
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Кооб	0,5	0	0,5
Уровень производственно-сбытовой составляющей	Упсс	0,38	0,25	0,63

На основании представленных данных наблюдается положительное значение в 2018 году: уровень производственно-сбытовой составляющей составил 0,63.

Наблюдается положительная динамика рентабельности продаж. Далее проведем оценку кадровой составляющей экономической безопасности предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» (таблица 2.16)

Таблица 2.16 – Оценка кадровой безопасности фирмы

Показатель/составляющая экономической безопасности	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу			
	Обозначение	Абс. (оценка 1)	Нейтральное (оценка 0,5)	Критическое (оценка 0)
Коэффициент уровня з/п	Кзп	>1	0,5-1	<0,5
Показатель стабильности кадров	Кск	>1	0,5-1	<0,5
Коэффициент выработки продукции на одного сотрудника	Квыр	Рост показателя	Значение практически не меняется	Снижение показателя в динамике
Уровень кадровой составляющей		$У_{кс} = 0,5 + 0 + 0,5 = 0,33$		

На основании проведенного анализа, представим оценку интегрального уровня финансовой составляющей фирмы (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Оценка интегрального уровня финансовой составляющей фирмы

Показатели финансовой составляющей ЭБП	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу			
	Обозначение	2015 г	2016 г	2017 г
Коэффициент автономии	Ка	0	0	0
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Ксос	0	0	0
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кабл	0	0,5	1
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	0	0	0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	Кб	0	0	0
Уровень финансовой составляющей	Уфс	0	0,1	0,3

Таким образом, на основании представленных данных (расчет показателей финансовой составляющей фирмы представлен в приложении Г)

наблюдается низкий интегральный уровень финансовой составляющей экономической безопасности предприятия «ИнвестПрогрессЛогистик».

На основании проведенной оценки составляющих уровня экономической безопасности сведем полученные значения в следующую таблицу 2.18.

Таблица 2.18 – Результаты сводной оценки интегрального уровня экономической безопасности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Составляющие экономической безопасности предприятия	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу			
	Обозначение	2016	2017	2018
Финансовая	Уфс	0	0,1	0,3
Производственно-сбытовая	Упсс	0,38	0,25	0,63
Кадровая	Укс	0,5	1	0,33
Технико-технологическая	Утгс	0,8	0,8	0,7
Сводный интегральный уровень экономической безопасности фирмы	ИУэб	0,42	0,54	0,49

На основании представленных данных в последний год наблюдается снижение интегрального уровня экономической безопасности предприятия: технико-технологическая составляющая уменьшилась в 2018 году по сравнению с предыдущим годом на 0,1; кадровая составляющая – на 0,67. Финансовая составляющая увеличилась на 0,2 норматива, однако характеризуется неудовлетворительной ситуацией в осуществлении предпринимательской деятельности фирмы.

Таким образом, в данном параграфе был проведен анализ экономической безопасности предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик», на основании рассмотренных показателей стоит подчеркнуть, что финансовое положение предприятия считается как неудовлетворительное. Вероятность банкротства ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» согласно методике Таффлера и Лиса невелика. В то время, как по методике Спрингейта существует риск возникновения банкротства. Тем не менее наблюдается положительное значение производственно-сбытовой составляющей - 0,63, а также положительная динамика рентабельности

продаж. Уровень кадровой составляющей составил 0,33. В целом, ситуацию по оценке технико-технологической безопасности предприятия можно назвать стабильной. В целом, уровень экономической безопасности предприятия – 0,49, при этом наблюдается снижение интегрального уровня экономической безопасности предприятия.

### 2.3. Оценка конкурентоспособности предприятия и ее влияние на экономическую безопасность предприятия

На сегодняшний день перевозка грузов является основным видом услуг ООО «ИнвестПрогрессЛогистик». В качестве дополнительных услуг транспортных организаций можно выделить следующие:

- погрузо-разгрузочные услуги;
- услуги по хранению грузов;
- услуги по подготовке грузов к перевозке;
- предоставление подвижного состава в аренду;
- транспортно-экспедиционные услуги;
- другие дополнительные услуги (информационные, логистический сервис, услуги страхования и др.).

Особую роль в определении конкурентоспособности предприятия играют факторы, которые определяют привлекательность отрасли ООО «ИнвестПрогрессЛогистик». В аспекте разработанных показателей привлекательности рынка автотранспортных услуг была выставлена оценка по шкале от 1 до 5. Каждому баллу соответствует определенная оценка:

- 1,2,3 - низкая;
- 4 - средняя;
- 5 - высокая (таблица 2.19).

Таблица 2.19 – Факторы привлекательности рынка транспортных услуг по перевозке грузов

Показатели привлекательности отрасли	Оценка					
	1	2	3	4	5	
1. Вероятность вытеснения услуги компании услугой-заменителем	1	2	3	4	5	Высокая
2. Уровень покупательной способности в данной отрасли	1	2	3	4	5	Средний
3. Уровень спроса на данную услугу на рынке	1	2	3	4	5	Высокий
4. Вероятность появления в отрасли новых компаний-конкурентов	1	2	3	4	5	Высокий
5. Требования, предъявляемые потребителями к качеству услуги	1	2	3	4	5	Высокие
6. Степень соперничества между основными конкурентами	1	2	3	4	5	Средняя

На основании рассмотренных факторов, привлекательность рынка транспортных услуг по перевозке грузов составит: 4,5 балла, что говорит о высокой оценке (по шкале от 1 до 5 баллов) привлекательности данного рынка. Конкурентная политика исследуемой фирмы предусматривает, прежде всего, повышение своей конкурентоспособности и за счет этого повышение уровня экономической безопасности: важное место в формировании конкурентоспособности принадлежит трудовому потенциалу, его качественной характеристике. Формирование конкурентоспособности рассматриваемой организации представлено на рисунке 2.14.



Рисунок 2.14 – Формирование конкурентоспособности фирмы

Как было отмечено выше, фирма ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» занимается оказанием услуг по перевозке грузов. Охарактеризуем подробнее услуги по категориям грузоперевозок:

1) грузовое такси – вид перевозки грузов массой менее 5 тонн (малотоннажные перевозки) по межгородским и межрегиональным маршрутам;

2) грузоперевозка 5 тонн: пятитонники осуществляют потребности товарооборота малых и средних компаний. Полезный объем фургона колеблется от 30 до 50 м<sup>3</sup>;

3) грузоперевозка 20 тонн: перевозки фурами-двадцатитонниками имеют дело с дорогостоящими грузами. Осознавая всю возложенную ответственность, фирма аккуратно перевозит самые разнообразные виды грузов по доступным ценам;

4) тяжеловесные и крупногабаритные перевозки – такие грузы, как трансформаторы, трубы большого диаметра, многолитражные емкости, водный транспорт, производственное оборудование и многое другое, что требует специальных разрешений на перевозку и погружаются на тралы с мощными тягачами. Как правило, их вес составляет от 20 до 100 т. и выше.

Что касается характера груза, то необходимо отметить:

1) навалочные грузы – погрузка идет без учета грузовых мест, навалом. Это такие грузы, как щебень, песок, уголь, руда, керамзит, арматура, металлом и многое другое;

2) сельскохозяйственные насыпные грузы – это одна из разновидностей навалочных грузов. К таким грузоперевозкам относят перевозку зерна, кормов, удобрений. К таким перевозкам привлекают особые бортовые фуры – зерновозы, у которых борта выше, чем у обычных;

3) товары народного потребления – это предметы, которыми все пользуются ежедневно, не имеющие отношения к производственным нуждам, а также не являющиеся продовольственными товарами (мебель,

бытовая техника, предметы быта). Для их транспортировки используют обычные цельнометаллические и тентованные фургоны;

4) скоропортящиеся грузы – чаще всего такие услуги по перевозке грузов предоставляются компаниям, занимающимся производством и сбытом продуктов питания. Охлажденные продукты (молоко и молочные изделия, овощи, фрукты, сыры, колбасы, полуфабрикаты) загружают в изотермические фургоны, долго удерживающие температуру загрузки.

Основными конкурентами в сфере перевозок грузов выступают следующие фирмы:

- ООО «Деловые линии»;
- ООО «МеталлТранзит»;
- ООО «Автолайн»;
- ООО «Автобан».

Данные организации находятся также на территории г. Белгород и оказывают аналогичные услуги (таблица 2.20).

Таблица 2.20 – Анализ фирм-конкурентов в области оказания технического обслуживания транспортных средств

<b>Критерии</b>	<b>ООО «МеталлТранзит»</b>	<b>ООО «Автолайн»</b>	<b>ООО «Автобан»</b>
Местоположение	г.Белгород	г. Белгород	г. Белгород
Оказываемые услуги	Перевозка грузов	Перевозка грузов	Перевозка грузов
Цены	приемлемы	высокие	средние
Опыт работы	9	8	5
Система скидок	10-20 %	нет	10%
Занимаемая доля рынка	15 %	15 %	15 %

Наиболее явным конкурентом является фирма ООО «Автолайн», охватывает самый большой сегмент рынка (15%), она долгое время лидирует на рынке, что дает основание вести постоянный контроль за её деятельностью (рисунок 2.15).

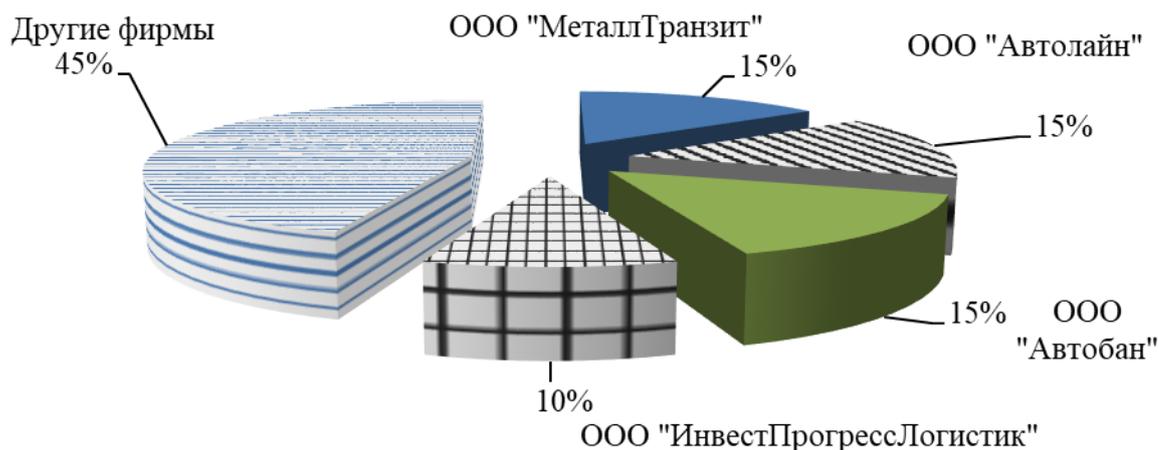


Рисунок 2.15 – Структура рынка услуг по грузоперевозкам

Далее, проведем оценку факторов, которые позволяют определить конкурентные преимущества фирмы ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» (таблица 2.21).

Таблица 2.21 – Оценка конкурентных преимуществ предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Конкурентные преимущества	Оценка					
	1	2	3	4	5	
1. Доля бизнеса фирмы	1	2	3	4	5	Рост
2. Изменение уровня сотрудников	1	2	3	4	5	Сильный рост
3. Портфель услуг	1	2	3	4	5	Удовлетворительное
4. Отношение клиентов к услугам фирмы	1	2	3	4	5	Удовлетворительная
5. Финансовое состояние фирмы	1	2	3	4	5	Удовлетворительное
6. Состояние бизнеса у конкурентов	1	2	3	4	5	Хорошее
7. Уровень партнерских отношений	1	2	3	4	5	Удовлетворительный

На основании рассмотренных данных рассчитаем конкурентные преимущества ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»:  $КП = 3+4+3+3+3+4+4/7 = 3,4$  балла. Полученное значение характеризует удовлетворительную ситуацию по наличию конкурентных преимуществ. Конкурирующие между собой организации различаются качеством предоставляемых услуг и их средней ценой. Уровень конкурентоспособности 4 предприятий представлен на рисунке 2.16.

Показатели конкурентных преимуществ	Оценка					
	1	2	3	4	5	
1. Доля бизнеса компании в отрасли						Рост
2. Изменение уровня персонала						Сильный рост
3. наполнение портфеля заказами						Удовлетворительное
4. Приверженность потребителей к услугам						Удовлетворительная
5. Финансово положение компании						Удовлетворительное
6. Состояние бизнеса у конкурентов						Хорошее
7. Уровень деловых связей						Удовлетворительный

— ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»      — ООО «Автобан»  
— ООО «МеталлТранзит»                      — ООО «Автолайн».

Рисунке 2.16 – Уровень конкурентоспособности 4-х предприятий

На основании представленного наблюдается лидирующее положение у предприятия ООО «Автобан» (средний балл 4,42).

Для анализа и оценки конкурентов особую роль играет оценочный перечень параметров фирм. Данный перечень характеризуют следующие показатели: стаж работы на рынке; известность и имидж предприятия; техническое оснащение фирмы; ассортимент предоставляемых услуг; уровень цен на услуги; профессионализм кадров и т.д.

Представленные параметры будем оценивать по 10-балльной шкале. В таблице 2.22 представлен оценочный перечень параметров при анализе конкурентов исследуемого предприятия.

Таблица 2.22 - Оценочный перечень параметров при анализе конкурентов

Наименование параметра	Краткая характеристика /оценка в баллах			
	ООО «Инвест Прогресс Логистик»	ООО «Металл Транзит»	ООО «Автобан»	ООО «Автолайн»
Известность, имидж фирмы	6	7	7	8
Производственные мощности	5	8	6	6
Финансовое положение	5	8	9	7
Профессионализм кадров	7	8	8	7
Техническое оснащение фирмы	7	9	9	7
Современное оборудование	8	9	8	9
Ассортимент услуг	6	9	9	7
Качество услуг	7	8	8	7
Соответствие услуг международным стандартам	6	7	6	6
Уровень цен на услугу	7	8	8	8
Наличие автопарка	4	5	3	3
Качество используемых запчастей	7	9	10	7
Наличие гарантий на запчасти	10	10	10	10
Выгодное месторасположение	9	8	8	6
Выполнение условий договора	8	9	9	8
Размещение рекламной информации в СМИ	4	8	8	4
Наличие сайта в интернете	4	7	4	5
Режим работы	6	8	8	7
Наличие услуг эвакуатора	0	8	8	2
Проведение рекламных акций	3	8	8	4
Итого	119	161	154	128

По данным таблицы 2.22 нужно отметить, что основными конкурентами являются ООО «МеталлТранзит» (161 баллов) и ООО «Автобан» (154 балл).

Таким образом, на основании рассмотренного выше, необходимо отметить, что предприятие по перевозке грузов ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» имеет слабые конкурентные параметры. Многие предприятия на территории Белгорода также осуществляют внедрение аналогичных видов услуг, что может в дальнейшем стать неблагоприятной ситуацией для рассматриваемого предприятия. Поэтому исследуемой фирме необходимо предложить проект нового вида услуг, который должен

существенно отличаться от услуг конкурентов и тем самым показать свою роль в повышении своей конкурентоспособности и уровня экономической безопасности фирмы.

Для оценки конкурентоспособности услуг нужно рассчитать интегральный показатель конкурентоспособности товара.

В таблице 2.23 приведем оценку конкурентоспособности оказываемых услуг по перевозке грузов.

Таблица 2.23 – Оценка конкурентоспособности фирм

Параметры товара, балы (1-5)	ООО «МеталлТранзит»	ООО «ИнвестПрогресс Логистик»	Значимость параметра	Индексы	Взвешенные индексы
Грузоподъемность	5	4	0,35	0,8	0,28
Внешний вид	4	4	0,25	1	0,25
Наличие дополнительных функций	4	4	0,15	1	0,15
Известность фирмы	4	3	0,15	0,75	0,11
Цена за услугу, руб.	4	3	0,1	0,15	0,015

Сводный индекс потребительских свойств:

$$I_{\text{П}}=0,28+0,25+0,15+0,11+0,015=0,81$$

Сводный индекс экономических свойств:

$$I_{\text{Э}}=1,93$$

Показатель конкурентоспособности:

$$K=1/0,81 = 1,23 > 1$$

По представленным расчетам наблюдается следующее: сравнивая услуги, оказываемые двумя предприятиями, ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» превосходит конкурента, что в свою очередь показывает конкурентоспособность оказываемых услуг. На основании рассмотренных данных, проведем расширенный анализ конкурентоспособности по дифференциальному методу (таблица 2.24).

Таблица 2.24 – Исходные данные для расширенного анализа конкурентоспособности (по максимальным баллам)

Показатель	Параметры продукта (баллы 1-10)				
	Грузоподъемность (q1)	Внешний вид, (q2)	Наличие дополнительных функций, (q3)	Известность, (q4)	Известность торговой марки, (q5)
ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»	9	9	8	9	9
ООО «МеталлТранзит»	8	8	8	8	8
Максимальная оценка	10	10	10	10	10
Коэффициент весомости	0,35	0,25	0,15	0,15	0,1

Расчет суммарного индекса конкурентоспособности для продукта ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»,  $q = 0,91$ . Расчет суммарного индекса конкурентоспособности для продукта ООО «МеталлТранзит»,  $q = 0,89$ .

В результате проведенной оценки конкурентоспособности, рассмотрим в следующей таблице SWOT-матрицу ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Таблица 2.25 – SWOT-матрица ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокое качество оказываемых услуг	Отсутствие стратегического планирования
Низкие сроки оказания услуг	Отсутствие стратегии продвижения
Квалифицированные сотрудники	
Эффективная мотивация персонала	Недостатки в рекламной политике
Доступные цены	Зависимость от поставщиков
	Изношенность техники
	Отсутствие инновационных направлений деятельности фирмы
Возможности	Угрозы
Экономический рост	Усиление деятельности конкурентов
Рост потребности в услугах	Высокие нормы налогообложения
Легкость удержания заказчика при качественно оказываемых услугах	Инфляция
Совершенствование оказываемых услуг за счет стратегии диверсификации	Рост ставок по банковским кредитам
	Применение конкурентами новых технологий

По нашему мнению, в целях повышения уровня конкурентоспособности оказываемых услуг ООО «ИнвестПрогрессЛогистик», необходимо использовать внутренние факторы для того, чтобы определить комплекс проблем, которые могут привести к

уменьшению конкурентоспособности оказываемых, что в итоге может привести к повышению уровня экономической безопасности фирмы.

Также следует отметить, что за счет применения анкетного опроса (приложение В) удалось узнать мнение клиентов о фирме «ИнвестПрогрессЛогистик». Вопросы интервью направлены на анализ процесса оказания услуг, формирования бюджета покупки услуги, ожиданий потребителей, причин покупки именно в ООО «ИнвестПрогрессЛогистик», впечатлений покупателей после оказания услуг. В интервью участвовало 15 респондентов. Так, было выяснено, что обслуживание является удовлетворительным. Покажем иллюстративно основные предполагаемые слабые стороны исследуемой фирмы, которые могут негативно повлиять на экономическую безопасность (рисунок 2.17).

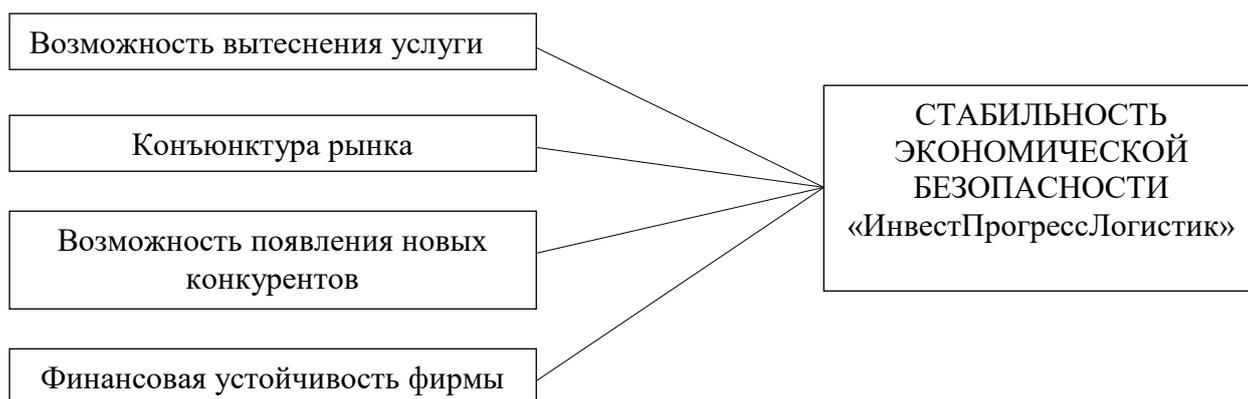


Рисунок 2.17 – Основные позиции, оказывающие влияние на экономическую безопасность ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Таким образом, исследуемая фирма так же как и другие фирмы-конкуренты оказывают аналогичные виды услуг. Это «тормозит» развитие организации, может способствовать снижению уровня экономической безопасности предприятия, поскольку существует реальная конкурентная борьба за аналогичные виды оказываемых услуг. Поэтому в целях повышения уровня конкурентоспособности, и, соответственно, уровня экономической безопасности фирмы, необходимо предложить проект по оказанию нового вида услуг.

### ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.1. Общая характеристика проектного мероприятия

На сегодняшний день услуги по перевозке – крупное направление сельскохозяйственного и транспортного бизнеса. В целях повышения конкурентоспособности как механизма повышения уровня экономической безопасности предприятия предлагаем закупить низкорамную-платформу. Среди перевозчиков все большую популярность набирают эффективные и многофункциональные полуприцепы-платформы. Во-первых, низкорамные платформы не имеют гуська. Это позволяет удобно расположить длинномерные неделимые грузы, не прибегая к помощи дополнительных ложементов.

Во-вторых, специальным образом расположенные отверстия для установки стоек от смещения груза позволяют надежно зафиксировать его на нужной ширине. Если необходимости в использовании стоек нет – они удобно размещаются на защите кабины.

Еще одно важное преимущество – увеличенная длина платформы в полностью раздвинутом состоянии (до 27 м). Для негабаритных по ширине грузов предусмотрены выдвижные уширители. Для настила уширителей, а также нужных инструментов и оборудования установлены вместительные ящики и отсеки под платформой. Оси и пневматическая подвеска – традиционно, европейские, в специальном исполнении для отечественных дорог. Это значит, что служить осевой агрегат будет долго, запчасти для него широко распространены, ремонт и техническое обслуживание можно сделать на любой сертифицированной сервисной станции.

Активные и пассивные элементы безопасности на низкорамных платформах столь же эффективны, как на полуприцепах завода

Тверьстроймаш других серий. Это система EBS последнего поколения, с возможностью установки Smart Board с множеством функций на борту. Надежная электрика в защищенном исполнении. Знаки, обязательные к использованию при перевозках негабаритных грузов и многое, многое другое.

Сегодня в серии платформ представлены полуприцепы грузоподъемностью 36 и 40 тонн с высокой полезной нагрузкой.

Рассмотрим основные преимущества полуприцепа-платформы:

1. При транспортировке крупногабаритной колесной техники дополнительные погрузочные механизмы не нужны: высота мини обеспечивает легкий заезд на платформу трала и съезд с него.

2. Платформа прицепа изготавливается из особо прочных материалов и оснащается надежными фиксирующими конструкциями, что обеспечивает сохранность грузов даже при дальних транспортировках.

3. Модульные и телескопические тралы позволяют перевозить грузы нестандартно гигантских размеров.

4. Оси некоторых разновидностей тралов могут поворачиваться отдельно от остальных пар колес. Это позволяет оператору производить более точные маневры.

5. Трос к тралу имеет универсальное крепежное устройство.

В данном случае предлагаем закупить полуприцеп 9942L8 раздвижной 95-85 тонн в г. Тверь. Выпускаемая продукция обладает великолепными характеристиками, которые позволяют решать самые сложные транспортные задачи даже на серьезном бездорожье и при больших перепадах температуры. Основные характеристики полуприцепа представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные характеристики полуприцепа-платформы

Характеристика	Значение
Вес перевозимого груза	95 000 кг, 85 000 кг
Вес снаряженного полуприцепа	15 000 кг
Нагрузка на седельное устройство	32 000 кг
Длина рабочей платформы	16 000 мм, 24 000 мм
Ширина рабочей платформы	3 200 мм
Погрузочная высота платформы	1 000 мм
Радиус ометания	2 550 мм
Высота ССУ	1550
Количество осей / число колес	8 / 32 2
Межосевое расстояние	1 360 мм

Стоимость данного полуприцепа 4900 000 рублей. В данную стоимость входят затраты на доставку.

Данный вид техники достаточно актуальный для территории Белгорода и Белгородской области. Полуприцеп-платформу можно использовать для перевозки: сельхозтехники, спецтехники; жилые модули; промышленного оборудования; строительного оборудования; емкости, цистерн, резервуаров; строительных конструкций и других грузов.

Предполагаемые клиенты ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» в услуге полуприцепа-платформы представлены на рисунке 3.1.

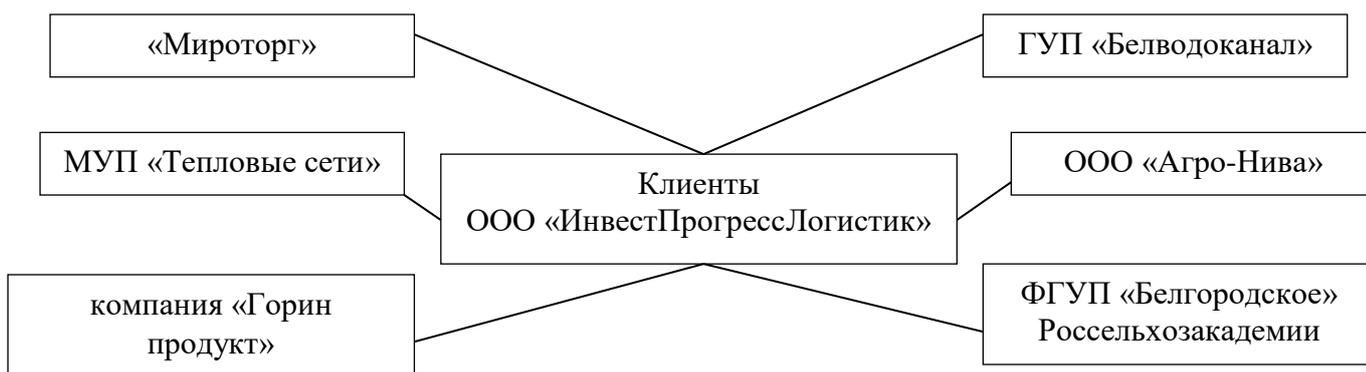


Рисунок 3.1 – Предполагаемые клиенты предприятия  
ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

По предварительным опросам указанные предприятия заинтересованы в дополнительных услугах ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Предполагаемые клиенты на контрактной системе могут сотрудничать с ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» на основании соответствующего графика, представленного в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Прогнозирование заказов на услуги полуприцепа-платформы

Наименование месяца	Количество заказов		
	«Мираторг»	Компания «Горин продукт»	ООО «Агро- Нива»
Январь	1	2	2
Февраль	3	3	4
Март	2	2	7
Апрель	3	2	2
Май	5	6	3
Июнь	3	2	1
Июль	2	2	4
Август	2	3	2
Сентябрь	3	9	10
Октябрь	9	10	0
Ноябрь	3	2	3
Декабрь	3	2	4
Итого	39	43	42

Оказание услуг полуприцепом-платформой будет основано на заключенных договорах, будет осуществляться как по территории г.Белгород, области, так и в Курск, Старый Оскол, Липецк, Воронеж, Ростов-на-Дону.

Так как все грузы имеют нестандартные габариты, трал должен «уметь» подстраиваться под них. С этой целью была разработана универсальная конструкция прицепа, позволяющая наращивать длину его платформы. Трал низкорамный раздвижной имеет телескопическую площадку, позволяющую перевозить особо длинный багаж. Чаще всего трал телескоп используется на промышленных предприятиях (приложение Г).

Раздвижение установочной площадки может быть одинарным, двойным и тройным. Все зависит от того, насколько удлинители его рабочую зону. Тройное раздвижение обеспечивает трал дополнительными 40 погрузочными метрами.

Во время использования полуприцепа трала необходимо соблюдать правила перевозки негабаритных грузов. Кроме того, перевозка спецтехники или иного «багажа» должна проходить только после оформления разрешительных документов и согласования на транспортировку. Такое согласование осуществляется с владельцами автомобильных дорог, по которым проходит маршрут перевозки тралами, и органами Госавтоинспекции. Скорость груженого полуприцепа не должна превышать 50 км/час. В некоторых случаях (когда транспортируются опасные или негабаритные грузы) перевозка должна сопровождаться экипажами ДПС. Представим механизм обеспечения экономической безопасности предприятия на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Предлагаемый механизм обеспечения экономической безопасности предприятия

Таким образом, в данном параграфе предложили разработать проект конкурентоспособности как механизм обеспечения экономической безопасности; определили потенциальных клиентов, построили механизм обеспечения экономической безопасности предприятия. В следующем параграфе представим определение общей суммы затрат, связанных с реализацией проектного мероприятия.

### 3.2. Определение совокупности затрат на реализацию проекта

Для реализации проекта конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности необходимо вложить инвестиции в приобретение полуприцепа-платформы, стоимость которого составляет 4900 000 рублей. Обоснование приобретения данного транспорта характеризуется тем, чтобы оказывать услуги, востребованные на рынке транспортных услуг.

Инвестиционные вложения – это вложения денежных средств с целью получения экономического эффекта. Получение прибыли является целью инвестиций. У инвестиций есть две важных характеристики: риск и доходность. Риск и доходность имеют взаимосвязь и чаще всего эта взаимосвязь прямо пропорциональная. То есть чем выше потенциальная доходность, тем выше риск понести убытки. Таким образом, единовременные расходы на приобретение полуприцепа-платформы составляют 4900 000 рублей. На данном транспорте должны работать два водителя. Данное транспортное средство для перевозки груза различного назначения будет закупаться в Твери. Начисление амортизации по указанному объекту представлено в следующей таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Определение амортизационных отчислений

Название объекта	Стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Амортизация за год, руб.	Амортизация в месяц, руб.
Полуприцеп-платформа	4900 000	10	490 000	40 833
Итого:	4900 000		490 000	40 833

Амортизация – процесс перенесения стоимости основных фондов по мере их износа на производимые с их помощью услуги. Годовая сумма амортизационных отчислений определяется на основании первоначальной стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Далее, необходимо определить постоянные расходы. Понятие постоянных затрат означает, что они не изменяются автоматически с изменением объемов производства или, что в данном случае означает одно и то же, – с изменением уровня загрузки производственных мощностей. Поэтому понятие постоянных расходов в большей степени применимо для периодов внутри года, когда состав и уровень использования возможностей предприятия и его подразделений существенно не изменяются. Вместе с тем решение об увеличении этих мощностей всегда связано с необходимостью дополнительных капитальных вложений, а, следовательно – постоянных затрат.

В связи с работой новой техники, необходимы дополнительные сотрудники. В данном случае достаточно 2-х работников. Оклад будет осуществляться в размере 35000 руб. одному работнику. Закупленная техника – дорогостоящее оборудование, 2 раза в год необходимо проходить техническое обслуживание, стоимость одного составляет 17000 рублей. Перечень постоянных затрат представлен в табл. 3.4

Таблица 3.4 – Прогнозирование постоянных расходов в первый год внедрения проекта

<b>Наименование статьи</b>	<b>Сумма, руб.</b>
Заработная плата водителей	70 000
Амортизация	40 833
Итого постоянных расходов в месяц	110 833
Итого постоянных расходов в год	1 329 996

На основании прогноза постоянных расходов наблюдается следующее: заработная плата занимает в указанной смете максимальное значение. Стоит

подчеркнуть, что указанные статьи будут с каждым годом иметь тенденцию увеличения. Данная ситуация характеризуется тем, что влияет на все уровень инфляции. Далее следует спрогнозировать сумму постоянных расходов в рамках реализации проекта конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» на перспективу в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Прогнозирование сметы постоянных расходов на перспективу

Наименование статьи	Сумма, руб.	
	2 год реализации проекта	3 год реализации проекта
Заработная плата водителей	80 000	90 000
Амортизация	40 833	40 833
Итого постоянных расходов в месяц	120 833	130 833
Итого постоянных расходов в год	1 449 996	1 569 996

После определения постоянных затрат, необходимо определить другую часть себестоимости – переменные расходы, т.е. затраты, величина которых находится в зависимости от объемов оказания услуг. К переменным затратам необходимо будет отнести:

- 1) затраты на рекламу на сайте предприятия (доработка и «ведение»)
- 2) затраты на горюче-смазочные материалы, обслуживание (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Прогнозирование сметы переменных затрат в первый год внедрения проекта

Наименование статьи переменных затрат	Сумма, руб.
Затраты на рекламу, доработку сайта	37 000
Затраты на горюче-смазочные материалы, обслуживание	27 000
Итого переменных расходов в месяц	64 000
Итого переменных расходов в год	384 000

Спрогнозируем в таблице 3.7 структуру переменных затрат в рамках реализации проекта с учетом влияния инфляции.

Таблица 3.7 – Определение сметы переменных затрат в 2020-21 гг.

Наименование статьи переменных затрат	Сумма, руб.	Сумма, руб.
Затраты на рекламу, доработку сайта	38 000	40 000
Затраты на горюче-смазочные материалы, обслуживание	31 000	36 000
Итого переменных расходов в месяц	69 000	76 000
Итого переменных расходов в год	552 000	608 000

Сведем полученные данные в таблицу 3.8 для определения показателя общей себестоимости.

Таблица 3.8 – Прогнозирование значений себестоимости

Год	Постоянные затраты, руб.	Переменные затраты, руб.	Общая себестоимость, руб.
2019	1 329 996	384 000	1 713 996
2020	1 449 996	552 000	2 001 996
2021	1 569 996	608 000	2 177 996

Далее следует спрогнозировать объем оказываемых услуг новым видом техники. Для этого необходимо отметить, что ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» будет оказывать услуги по цене от 2900 руб. в час. Данная цена устанавливается с учетом затрат на бензин, а также учитывается влияние рисков. В табл. 3.9 определим расстояние до требуемых объектов и среднюю стоимость по оказанию услуг.

Таблица 3.9 – Определение расстояния и средней стоимости оказания услуг

Пункт	Расстояние от Белгорода до пункта назначения, км	Средняя стоимость 1 заказа, руб.
г. Курск	128	29 000
г. Воронеж	265	32 000
г. Ростов-на-Дону	680	85 000
г. Липецк	304	38 000
г. Орел	265	24 800

Представим в таблице 3.10 прогноз по оказанию услуг полуприцепом-платформой для компании «Горин Продукт»

Таблица 3.10 – Определение объема оказания услуг для ООО «Горин Продукт»

Наименование пункта назначения	Количество заказов	Средняя цена, руб.	Среднее значение объема оказываемых услуг, руб.
г. Курск	9	29 000	261 000
г. Воронеж	10	32 000	320 000
г. Липецк	24	85 000	2 040 000
Итого	43		2 621 000

Данные по количествам заказов представлены на основании оперативных данных предприятия. В табл. 3.11 представлено планирование объема оказания услуг для ООО «Мираторг» в первый период реализации проекта.

Таблица 3.11 – Определение объема оказания услуг для ООО «Мираторг»

Наименование пункта назначения	Количество заказов	Средняя цена, руб.	Среднее значение объема оказываемых услуг, руб.
г. Курск	11	29 000	319 000
г. Липецк	21	85 000	1 785 000
г. Орел	7	24 800	173 600
Итого	39		2 277 600

Прогнозируемое количество заказов представлено предприятием ООО «Мираторг». В результате определения объема оказания услуг в табл. 3.11 наблюдается следующее: в год прогнозируется осуществить предприятием ООО «Мираторг» 39 заказов. Основные из них представлены предприятиями, которые находятся в Липецке. В табл. 3.12 представим прогнозирование объема оказания услуг для «Агро-Нива».

Таблица 3.12 – Определение объема оказания услуг для ООО «Агро-Нива»

Наименование пункта назначения	Количество заказов	Средняя цена, руб.	Среднее значение объема оказываемых услуг, руб.
г. Курск	11	29 000	319 000
г. Воронеж	22	32 000	704 000
г. Ростов-на-Дону	4	51000	204 000
г. Орел	7	24 800	173 600
Итого	42		1 400 600

В результате рассмотренных данных отметим следующее: информация представлена на первый период реализации проекта. С рассматриваемыми фирмами ООО «ИнвестПрогресслогистик» заключает договора на три года. Соответственно клиенты могут предоставить предприятию информацию по количеству заказов на следующие периоды. За счет оказания услуг трем предприятием, общий объем составит 4653150 рублей. В среднем, объем оказания услуг за три года реализации проекта увеличится на 15%. Представим в табл. 3.13 данные для анализа эффективности капитальных вложений по проекту.

Таблица 3.13 – Данные для анализа эффективности капитальных вложений

Показатели	Значение показателей по годам		
	1 год	2 год	3 год
Объем оказываемых услуг в год, руб.	6 299 200	8 818 880	12 346 432
Себестоимость, руб.	1 713 996	2 001 996	2 177 996
Прибыль до налогообложения, руб.	4 585 204	6 816 884	10 168 436
Ставка налога на прибыль, %	20	20	20
Чистая прибыль, руб.	3 668 163	5 453 507	8 134 749
Чистые денежные потоки, руб.	4 158 163	5 943 507	8 624 749

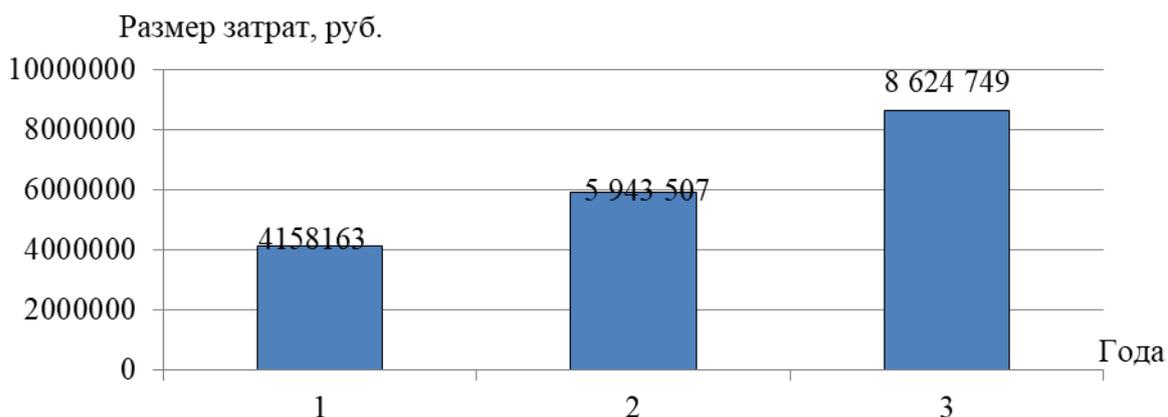


Рис. 3.6. Точечная диаграмма чистых денежных потоков за периоды реализации проекта

После определения чистых денежных потоков следует провести анализ эффективности инвестиционных вложений с использованием показателя чистой современной стоимости за весь период реализации проекта внедрения дополнительной услуги с целью совершенствования деятельности автотранспортного предприятия. Данный анализ представлен в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Анализ эффективности капитальных вложений с использованием интегрального показателя чистой современной стоимости (NPV)

Год	Инвестиционные затраты и денежные потоки	Денежные потоки нарастающим итогом	Дисконтный множитель при ставке 12 %	Дисконтированный денежный поток	Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом
0	- 4900 000	- 4900 000	1	- 4900 000	- 4900 000
1	4 158 163	- 741 837	0,90	3 742 347	- 1 157 653
2	5 943 507	5 201 670	0,81	4 814 241	3 656 588
3	8 624 749	13 826 419	0,7	6 037 324	9 693 912

На основании проведенного анализа эффективности капитальных вложений с использованием интегрального показателя рассчитаем чистую современную стоимость, которая представляет собой разницу между суммой всех денежных потоков и инвестиционными затратами:

$$NPV = 3\,742\,347 + 4\,814\,241 + 6\,037\,324 - 4\,900\,000 = 9\,693\,912 \text{ рублей.}$$

NPV – один из показателей эффективности проекта. Он нужен, чтобы понимать какой доход принесет проект, окупится ли он в принципе или он убыточен, когда он сможет окупиться и сколько денег принесет в конкретный момент времени. Проект следует принять, если значение данного показателя больше 0. В нашем случае условие выполняется, следовательно, проект конкурентоспособности как механизм обеспечения экономической безопасности предприятия следует принять к реализации.

После определения данного показателя, следующим моментом необходимо рассчитать индекс рентабельности (PI). Индекс рентабельности рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного потока

к капитальным вложениям. В отличие от показателя чистой современной стоимости, индекс рентабельности – относительный показатель: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т. е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в проект:

$$PI = 3\,742\,347 + 4\,814\,241 + 6\,037\,324 / 4\,900\,000 = 2,98.$$

Далее определим срок окупаемости проекта конкурентоспособности как механизма повышения уровня экономической безопасности предприятия.

Подставим имеющиеся данные по проекту в следующую формулу.

$$T_{ок} = ((k - 1) + (\frac{|ЧД_{k-1}|}{(ЧД_k - ЧД_{k-1})})) \times 1, \quad (4)$$

где  $T_{ок}$  – срок окупаемости проекта, дни;

$k$  – приближённый дисконтированный срок окупаемости проекта (2 года);

ЧД – чистый денежный поток, руб.;

1 – продолжительность в днях (365 дней).

Представим расчет срока окупаемости проекта следующим образом:

$$T_{ок} = ((2 - 1) + (\frac{741837}{(741837 + 5201670)})) \times 365 = 1 \text{ год } 46 \text{ дн.}$$

Срок окупаемости ( $T_{ок}$ ) проекта составил 1 год 46 дней.

Подчеркнем, что срок окупаемости подразумевает промежуток времени от даты начала инвестирования до времени, когда объект инвестирования будет введён в эксплуатацию, и, когда текущий доход будет равняться первоначальному вложениям. Данный показатель отражает время, за которое инвестор вернёт свой первоначально вложенный капитал. Также необходимо просчитать и дисконтированный срок окупаемости проекта.

Аналогично предыдущей формуле подставляем значения для дисконтированного срока окупаемости проекта:

$$T_{ок} = ((2 - 1) + (\frac{1157653}{(1157653 + 3656588)})) \times 365 = 453 \text{ дня (1 год 88 дней)}$$

Таким образом, дисконтированный срок окупаемости проекта составил 1 год 88 дней. Дисконтированный срок окупаемости – срок, в расчете на который вложение средств в рассматриваемый проект даст ту же сумму денежных потоков, приведенных по фактору времени. На основании рассмотренной информации выше, представим графическое изображение изменений дисконтированных денежных потоков за определенный промежуток времени с учетом максимального инвестиционного оттока (рисунок 3.7).

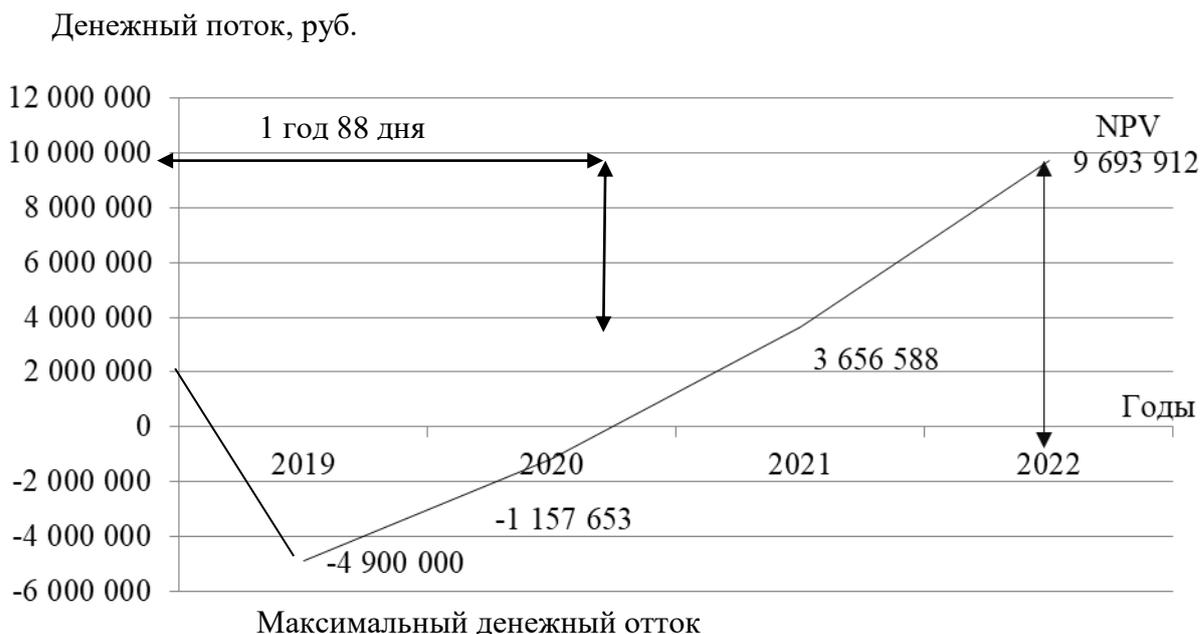


Рисунок 3.7 – Финансовый профиль проекта внедрения нового вида техники-полуприцепа-платформы

После проведения расчета и экономического обоснования проекта, сведем в следующей таблицы результаты сводной оценки интегрального

уровня экономической безопасности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» до и после внедрения проектного мероприятия.

Таблица 3.15 – Результаты сводной оценки интегрального уровня экономической безопасности ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»

Составляющие экономической безопасности предприятия	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
	Обозначение	2018 г	Прогноз
Финансовая	Уфс	0,3	0,5
Производственно-сбытовая	Упсс	0,63	0,75
Кадровая	Укс	0,33	0,67
Технико-технологическая	Утте	0,8	0,8
Сводный интегральный уровень экономической безопасности фирмы	ИУэб	0,49	0,68

После внедрения проекта конкурентоспособности как механизма повышения экономической безопасности предприятия, представим исходные данные для расширенного анализа конкурентоспособности в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Исходные данные для расширенного анализа конкурентоспособности (по максимальным баллам)

Показатель	Параметры продукта (баллы 1-10)				
	Грузоподъемность (q1)	Внешний вид, (q2)	Наличие дополнительных функций, (q3)	Известность, (q4)	Известность торговой марки, (q5)
ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»	10	9	9	9	9
ООО «МеталлТранзит»	8	8	8	8	8
Максимальная оценка	10	10	10	10	10
Коэффициент весомости	0,35	0,25	0,15	0,15	0,1

Расчет суммарного индекса конкурентоспособности для нового вида услуг ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» составил  $q = 0,92$  (расчет суммарного индекса конкурентоспособности для ООО «МеталлТранзит»,  $q = 0,89$ ).

Таким образом, в данном параграфе были определены инвестиционные затраты, постоянные и переменные издержки, определена общая себестоимость, спрогнозирован объем оказываемых услуг от каждого прогнозируемого клиента за весь рассматриваемый период, определены

денежные потоки (чистый, дисконтированный, нарастающим итогом) и чистая современная стоимость, просчитан индекс рентабельности, срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости проекта, сделаны выводы по расчетам. Проведенный расчет и экономическое обоснование проекта конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности исследуемого предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» подтвердили необходимость его внедрения.

### 3.3. Оценка влияния угроз на реализацию проекта

Для обеспечения стабильности уровня экономической безопасности предприятия необходимо учитывать следующие моменты:

- выявление рисков и их идентификация;
- анализ проектных рисков и их оценка;
- выбор эффективных методов, соответствующих рискам;
- применение этих методов в условиях рискованной ситуации и реагирование непосредственно на событие;
- разработка мер по снижению рисков;
- контроль за снижением и выработка решений.

Кроме того, на этом этапе определяются граничные значения (минимум и максимум) возможного изменения всех факторов (переменных) проекта, проверяемых на риски. Представим в следующей таблице факторы риска.

Таблица 3.17 – Качественный анализ рисков проекта

<b>Факторы, снижающие риск и повышающие ожидаемую прибыль</b>	<b>Факторы, повышающие риск и снижающие ожидаемую прибыль</b>
Исследования рисков Экспертиза всех аспектов проекта Система защиты Контроль и мониторинг рисков Страхование Резервирование Разработка стратегии	Нестабильность окружения проекта Инфляция Ненадежные партнеры Некачественные ресурсы проекта

Далее представим идентификацию ситуаций риска проекта конкурентоспособности как механизма повышения уровня экономической безопасности предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Идентификация ситуаций риска операционной деятельности транспортного предприятия

Предпринимательское окружение	Зоны риска	Ситуации риска
1.Предпринимательский климат	1.1 Политические условия	1.1.1 Риск политической нестабильности
		1.1.2 Риск разрыва контракта
		1.1.3 Риск инфляции
	1.2 Экологические условия	1.2.1 Загрязнение атмосферы выхлопными газами
	1.3 Научно технический прогресс	1.3.1 Низкокачественная модернизация перегрузочного оборудования
		1.3.2 Обновления авто парка
		1.3.3 Принятие нового налогового кодекса
	1.4 Социальные условия	1.4.1 Развитие контейнерных перевозок
	1.5 Природно-климатические условия	1.5.1 Риск штормовой погоды
		1.5.2. Риск ограниченной видимости вследствие тумана
	1.6 Демографические факторы	1.6.1 Риск увеличения пенсионного возраста
		1.6.2 Риск уменьшения трудоспособного населения
	1.7 Криминальные факторы	1.7.1 Риск хищения
1.7.2 Риск коррупции		
2.Предпринимательская среда	2.1 Клиенты	2.1.1 Риск не востребованности транспортной услуги
		2.1.2 Риск повышения требований к качеству предоставления транспортной услуги
	2.2 Поставщики	2.2.1 Низкая дисциплина поставок
	2.3 Конкуренты	2.3.1 Риск не добросовестной конкуренции
		2.3.2 Риск неконкурентоспособности
3.Предпринимательский потенциал	3.1 Финансовые ресурсы	3.1.1Риск того, что при высоком уровне инфляции доходы, получаемые от инвестированных средств, обесцениваются (с точки зрения реальной покупательной способности) быстрее, чем растут
		3.1.2 Риск потери от непредвиденного законодательного регулирования
	3.2 Трудовые ресурсы	3.2.1. Риск непрофессионализма
		3.2.2 Риск недисциплинированности
	3.3 Управленческие ресурсы	3.3.1. Риск недостаточно четкого разграничения полномочий и ответственности
		3.3.2 Риск неоправданно частого применение методов отрицательного (негативного) стимулирования
		3.3.3. Риск неточное или неполное понимание содержания миссии и целей функционирования организации руководителями среднего звена и непосредственными исполнителями;
	3.4 Технические ресурсы	3.4.1 Риск потерь в результате сбоев и поломки оборудования
	3.5 Технологические ресурсы	3.5.1 Риск угрозы здоровью человека, связанный с распространением нового технологического процесса перевозок
	3.6 Информационные ресурсы	3.6.1 Риск утечки информации конкурентам
		3.6.2 Риск аварий и сбоев оборудования

Для определения влияния возможных угроз на реализацию проекта необходимо провести оценку экспертным путем; для этого необходимо выбрать три эксперта:

- 1) первый эксперт – директор ООО «Литер-Транс»;
- 2) второй эксперт – бухгалтер ООО «Транзит»;
- 3) третий – клиент ООО «ИнвестПрогрессЛогистик».

Данные эксперты должны предоставить примерный балл для каждого вида стадии рисков:

- 1) подготовительная стадия;
- 2) стадия функционирования;
- 3) техническая.

Каждой стадии соответствует определенный риск. Показатели оценки рисков представлены в табл. 3.19.

Таблица 3.19 – Оценка степени влияния угроз на реализацию проекта

Простые риски	Эксперты			Средняя	Вес $W_i$	Оценка $I_i$
	1	2	3			
Удаленность от транспортных узлов	25	25	0	8,33	1/4	2,08
Платежеспособность клиентов	50	50	25	41,7	1/5	8,33
Непредвиденные затраты	25	50	50	41,67	1/5	8,33
Несвоевременная поставка комплектующих	25	25	25	25	1/5	5
Недобросовестность подрядчика	50	50	25	41,67	1/5	8,33
Неустойчивость спроса	75	75	75	75	1/7	10,71
Появление альтернативной услуги	25	25	0	16,67	1/7	2,38
Снижение цен конкурентами	25	50	50	41,67	1/7	5,95
Увеличение производства у конкурентов	50	25	50	41,67	1/7	5,95
Неплатежеспособность потребителей	0	0	25	8,33	1/7	1,19
Рост прямых материальных затрат	0	25	0	8,33	1/7	1,19
Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	0	0	25	8,33	1/4	2,08
Недостаточный уровень заработной платы	25	0	25	16,67	1/4	4,17
Снижение квалификации кадров	0	0	25	8,33	1/4	2,08
Изношенная материально-техническая база	0	0	25	8,33	1/3	2,78
Отсутствие резерва увеличения производства	25	0	0	8,33	1/3	2,78
Нестабильность качественных услуг	0	0	25	8,33	1/3	2,78
Суммарный риск проекта						76,11

Таким образом, суммарный риск проекта составляет 76,11%. Основными

рисками будут являться:

- 1) неустойчивость спроса;
- 2) недобросовестность подрядчика;
- 3) платежеспособность клиентов;
- 4) непредвиденные затраты, в том числе инфляция.

Проблему неустойчивости спроса можно решить расширением рекламной кампании, например, снижение цен. Возможность возникновения риска, связанного с неустойчивостью спроса, достаточно велика, поскольку нельзя предугадать изменение рыночной конъюнктуры, если возникнет такая ситуация необходимо расширить спектр услуг и заняться поиском новых клиентов. Чтобы зависимость от поставщиков существенно не сказывалась на деятельности фирмы, необходимо конкретно заключать контракты с указанием точного времени поставки услуг. В случае невыполнения, должны предусматриваться штрафные наказания.

Таким образом, анализ рисков, влияющих на проект, формирует следующие правила, которых необходимо придерживаться при развитии предприятия автотранспортных услуг: необходимо производить тщательный анализ технической стороны проекта, для чего необходимо проводить экспертизу проекта независимыми высококвалифицированными экспертами (хотя технические риски, связанные с проектами в сфере индустрии грузоперевозок необязательно выше тех, которые связаны с проектами в любой иной сфере производства). Следовательно, при оценке рисков и жизнеспособности проектов необходимо больше полагаться на сторонних экспертов. Все экономические расчеты проекта необходимо производить при условии возникновения неблагоприятных обстоятельств (например, недостижение плановых показателей реализации, увеличение налоговых сборов и стоимости кредитных средств, изменение конъюнктуры рынка, увеличение издержек и т. п.).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в выпускной квалификационной работе были рассмотрены следующие вопросы:

- изучены теоретические основы конкурентоспособности как механизма повышения экономической безопасности предприятия;
- проведена комплексная оценка уровня экономической безопасности предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик»;
- дана оценка конкурентоспособности предприятия;
- разработан проект конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Конкуренция представляет собой форму борьбы субъектов рынка, за лучшие условия производства и сбыта своей продукции, работ или услуг в целях получения экономического результата [19].

Понятие конкурентоспособность предприятия очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия [17].

Конкурентоспособность предприятия на прямую зависит от конкурентоспособности товара, работ или услуг. Конкурентоспособность предприятия заключается в способности осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции [25].

Объектом выпускной квалификационной работы выступило предприятие ООО «ИнвестПрогрессЛогистик». Основным видом деятельности предприятия является организация грузоперевозок различных сыпучих материалов, а также дополнительная транспортная деятельность. ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» осуществляет не только перевозку, но и разработку оптимального маршрута, погрузочно-разгрузочные работы,

оформление всей необходимой документации и расчет точного количества транспорта, который понадобится клиенту.

На основании рассмотренных показателей стоит подчеркнуть, что финансовое положение ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» считается как неудовлетворительное. При этом, последние показатели покрытия собственными оборотными средствами запасов и затрат за 2017-2018 годы предприятия ухудшили свои значения.

Также частью оценки финансового анализа экономической безопасности предприятия транспортно-логистических услуг фирмы является определение показателей рентабельности, которые отражают степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

На основании представленных данных в последний год наблюдается снижение интегрального уровня экономической безопасности предприятия: технико-технологическая составляющая уменьшилась в 2018 году по сравнению с предыдущим годом на 0,1; кадровая составляющая – на 0,67. Финансовая составляющая увеличилась на 0,2 норматива, однако характеризуется неудовлетворительной ситуацией в осуществлении предпринимательской деятельности фирмы. На основании рассмотренных факторов, привлекательность рынка транспортных услуг по перевозке грузов составит: 4,5 балла, что говорит о высокой оценке (по шкале от 1 до 5 баллов) привлекательности данного рынка. Для реализации проекта конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности необходимо вложить инвестиции в приобретение полуприцепа-платформы, стоимость которого составляет 4900 000 рублей. Обоснование приобретения данного транспорта характеризуется тем, чтобы оказывать услуги, востребованные на рынке транспортных услуг.

В выпускной квалификационной работе были определены инвестиционные затраты, постоянные и переменные издержки, определена

общая себестоимость, спрогнозирован объем оказываемых услуг от каждого прогнозируемого клиента за весь рассматриваемый период, определены денежные потоки (чистый, дисконтированный, нарастающим итогом) и чистая современная стоимость, просчитан индекс рентабельности, срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости проекта, сделаны выводы по расчетам. Проведенный расчет и экономическое обоснование проекта конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности исследуемого предприятия ООО «ИнвестПрогрессЛогистик» подтвердили необходимость его внедрения. При оценке рисков и жизнеспособности проектов необходимо больше полагаться на сторонних экспертов. Все экономические расчеты проекта необходимо производить при условии возникновения неблагоприятных обстоятельств.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) – Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 2016 г. № 608 // Консультант Плюс.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года– Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2016 г. № 1662-р // Консультант Плюс.
3. О безопасности. – Федеральный Закон РФ от 28 декабря 2014 г. № 390-ФЗ // Консультант Плюс.
4. Арсаланова, З. А. Оценка инвестиционных проектов [Текст] : учебное пособие / З. А. Арсаланова. – М. : Инвестиции в России, 2014. – 215 с.
5. Белых, Л. П. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов / Л. П. Белых. – М. : Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2014. – 400 с.
6. Бердникова, Т. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 215 с
7. Бородулин, А. Н. Теория экономического безопасности [Текст] : учеб. пособие / А. Н. Бородулин, В. Н. Кузнецов, М. В. Мельник. – Тверь : ТГТУ, 2015. – 148 с.
8. Буянов, В. А. Анализ рисков в деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / В. А. Буянов // Вопросы экономики. – 2015. – № 8. – С. 128-134.
9. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Текст] : учебник для студентов вузов / О. С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 2015. – 252 с.
10. Владимирова, Т. А. Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги,

методы [Текст] : учебник / Т. А. Владимирова. – Новосибирск. : СИФБ, 2016. – 127 с.

11. Гидулянов, В. И. Анализ методов оценки эффективности капитальных вложений [Текст] : учебник / В. Р. Веснин. – М. : Институт международного права и экономики, Изд-во «Триада, Лтд», 2015. – 384 с.

12. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. Т. Гиляровская. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 315 с.

13. Герасимов, Б. И. Экономический анализ [Текст] : учеб. пособие / Б. И. Герасимов, Т. М. Коновалова, С. П. Спиридонова. – Тамбов ТГТУ, 2015. – 64 с.

14. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] / В. М. Гранатуров - М.: – 2016. – № 2. – С. 56-64.

15. Дорожкин, А. В. Управление рисками в компаниях [Текст] : учеб. пособие / А. В. Дорожкин // Финансы. – 2016. – № 8. – С. 74-75.

16. Жиделев, В. В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие [Текст] : учеб. пособие / В. В. Жиделев, Ю. Н. Каптейн; под общ. ред. В. В. Жиделева. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 133 с.

17. Ковалев, В. В. Курс финансовых вычислений [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. В. Ковалев. – М. : Изд-во «Аякс», 2016. – 313 с.

18. Капустина, Н. В. Новая методика оценки рисков деятельности предприятия [Текст] / Н. В. Капустина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 4. – С. 99-104.

19. Карзаева, Н.Н. Основы экономической безопасности [Текст] / Н.Н. Карзаева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 276 с.

20. Корсаков, Д. А. Риски экономической безопасности отечественного бизнеса [Текст] / Д.А. Корсаков. – Система Гарант, 22.11.2016.

21. Кочетков, С. В. Экономическая оценка инвестиций [Текст] : учеб. прак. пособие / С. В. Кочетков. – Белгород : Изд-во БелГУ, 2016. – 84 с.
22. Кузнецова, Е.И. Конкурентные рыночные отношения и экономическая безопасность государства [Текст] / Е.И. Кузнецова. – М.: Синергия, 2017. – 136 с.
23. Крылов, Э. И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] / Э. И. Крылов. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 190 с.
24. Лекомцев, С. И. Подходы к формированию эффективной маркетинговой стратегии [Текст] / С. И. Лекомцев // Top-Manager. – 2016. – № 14. – С. 74-76.
25. Липсиц, И. В. Инвестиционный проект [Текст] : учеб. пособие / И. В. Липсиц. – М. : Бэк, 2016. – 304 с.
26. Лукашин, В.И. Экономическая безопасность: Учебно-практическое пособие [Текст] / В.И. Лукашин. – М. : МЭСИ, 2016. – 197с.
27. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. / Д. В. Лысенко. – М. : Финансы, 2015. – 320 с.
28. Марголин, А. М. Экономическая оценка инвестиций [Текст] : учебник / А. М. Марголин. – М. : Изд-во «Ось-89», 2016. – 441 с.
29. Мак-Мак, В.П. Служба безопасности предприятия: Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности. [Текст] / В.П. Мак-МАК. – М.: Мир безопасности, 2016. – 218 с.
30. Маркова, В. Д. Маркетинг услуг [Текст] учебник / В. Д. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 244 с.
31. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник для вузов / О. В. Медведева. – Ростов н/Д. : Феникс, 2016. – 234 с.

32. Мокаров, А. О. Управление развитием конкуренции [Текст] / А. О. Мокаров // Финансы. – 2016. – № 6. – С. 76-81.

33. Мокий, М. С. Экономика организации (предприятия) [Текст] : учеб.пособие / М. С. Мокий. – 3-е изд., стереотип. – М. : Издательство «Экзамен», 2016. – 254 с.

34. Муромкина, И. И. Маркетинговые факторы успеха на региональном потребительском рынке [Текст] / И. И. Муромкина // Маркетинг. – 2016. – № 1. – С. 22-29.

35. Нищев, С. К. Анализ конкурентного положения предприятия [Текст] / С. К. Нищев // Маркетинг. – 2015. – № 4. – С. 67-70.

36. Новикова, И.В. Индикаторы экономической безопасности региона [Текст] / И.В. Новикова. // Вестник Томского государственного университета. – 2015. - № 330. – С. 132-138.

37. Панков, Д. А. Конкурентоспособность предприятия [Текст] : учеб. / Д. А. Панков, О. В. Дражина; под общ. ред. Д. А. Панкова. – М. : БГЭУ, 2015. – 863 с.

38. Поддубная, Л. И. Конкурентоспособность экономических систем: теория, механизм регулирования и управления [Текст] : учебник / Л. И. Поддубная – Харьков. : ИД «ИНЖЕК», 2016. – 368 с.

39. Попов, С. А. Конкурентоспособность фирмы [Текст] : учеб.-практич. пособие / С. А. Попов. – М. : Юрайт, 2015. – 448 с.

40. Протасов, В. Ф. Анализ деятельности предприятия [Текст] : учеб. / В. Ф. Протасов, А. В. Протасова; под общ. ред. В. Ф. Протасова. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 522 с.

41. Райзберг, Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами [Текст] / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 384 с.

42. Роджерс, Л. Маркетинг в малом бизнесе [Текст] : учеб. пособие / Л. Роджерс. – М. : ЮНИТИ, 2014. – 309 с.

43. Рубин, Ю.Б. Стратегии конкурентных действий [Текст] / Ю.Б. Рубин. – М.: Синергия, 2015. – 146 с.

44. Савицкая, Г. В. Экономический анализ [Текст] : учеб. / Г. В. Савицкая. – 11-е изд. – М. : Новое знание, 2016. – 651 с.

45. Соложенцев, Е.Д. Топ-экономика. Управление экономической безопасностью социально-экономических систем [Текст] / Е.Д. Соложенцев // Национальная безопасность и стратегическое планирование. – 2015. - № 2-1 (10). – С. 31-41.

46. Тимофеева И.Ю. Экономическая безопасность бизнеса и управление персоналом [Текст] / И.Ю. Тимофеева // Бухгалтер и закон. – 2015. – № 6. – С. 20-24.

47. Уваров, А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] / А. Д. Уваров // Бухгалтерский учёт. – 2015. – №13. – С. 77-78.

48. Фасхиев, Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? [Текст] / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – № 4. – С. 53-67.

49. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательский Дом «Дашков и К», 2016. – 886 с.

50. Хазов, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии [Текст] : учебник / Г. И. Хазов. – М. : Феникс, 2016. – 131 с.

51. Ханов, М. Эффективное использование ресурсного потенциала как фактор роста конкурентоспособности экономики [Электронный ресурс] / М. Ханов // Российский экономический интернет-журнал. – 2015. – Режим доступа : [http : //www.e-rej.ru.htm](http://www.e-rej.ru.htm)

52. Харитоненко, Л. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности фирмы [Текст] : учеб.-практ. пособие / Л. А. Харитоненко. – Белгород : Изд-во БелГУ, 2015. – 147 с.
53. Цагарели, Д. Стратегия маркетинга [Текст] : учеб. пособие / Д. Цагарели, В. Хабаров. – М. : Предпринимательство, 2014. – 134 с.
54. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. - 2-е изд. - М., 2016. – 400 с.
55. Экономическая и национальная безопасность: учеб. / Под ред. Е.А. Олейникова. - М.: Экзамен, 2016. - 287 с.
56. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В. Г.; Институт экономики НАН Беларуси. - Минск: Право и экономика, 2015. - 394 с.
57. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева; под общ. ред. И. Н. Чуева. – М. : Дашков и К, 2015. – 368 с.
58. Шадрина, Г. В. Экономический анализ [Текст] : учеб. пособие / Г. В. Шадрина. – М. : МФПА, 2015. – 161 с.
59. Шеремет, А. Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. / А. Д. Шеремет. – ИНФРА – М. : 2015. – 415 с.
60. Шуляк, П. Н. Финансы предприятия [Текст] : учеб. / П. Н. Шуляк. – 6-изд. – М. : Даков и К, 2014. – 712 с.
61. Шриден, В. Ориентация на клиента [Текст] / Шриден В. пер. с нем. – Х. : Изд-во «Гуманитарный центр», 2014. – 180 с.
62. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика [Текст] : учеб. практ. пособие / А. Ю. Юданов. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : ГНОМ и Д, 2015. – 304 с.
63. Янкарагодова, Е. А. Автоматизация анализа конкурентной стратегии [Текст] : учеб. пособие / Е. А. Янкарагодова. – М. : Дело, 2015. – 128 с.

64. Янова, Е. Ю. Рекомендации по формированию и совершенствованию деятельности предприятия. Современные направления развития [Электронный ресурс] / Е. Ю. Ульянова. – М. : Санкт-Петербург, 2013 – . – Режим доступа: <http://www.investroy.ru/informica/books/monitor/>

65. Департамент финансов и бюджетной политики Белгородской области [Электронный ресурс] : Официальный сайт Департамента финансов и бюджетной политики Белгородской области. - Режим доступа: [www.beldrf.ru](http://www.beldrf.ru)

66. Методология оценки уровня экономической безопасности промышленных предприятий// Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – №7 (43). Номер статьи: 4305. Дата публикации: 2014-07-08 . Режим доступа: <http://sovman.ru/article/4305/>

67. Экономическая эффективность внедрения новой техники и технологии на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eup.ru/educati/books/monitor/index.html>.

68. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economiiks.com.ua/yandsearch?text=economiiks.com.ua&lr>

69. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iqlib.ru/search/simpleformstandard/2020/0/False>

70. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economiiks.com.ua/yandsearch?text=economiiks.com.ua&lr>

**ПРИЛОЖЕНИЯ**