

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

ВКР ПРОВЕРЕНА

Рецензент, главный бухгалтер
_____/М.В. Серебряков/
« 13 » _____ июня _____ 2019г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав.кафедрой, к.э.н., доцент
_____/А.В. Карпушкина/
« 08 » _____ июня _____ 2019г.

Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.05.01. 2019. 426. ВКР

Консультант

_____/_____/_____
« ____ » _____ 20 ____ г.

Консультант,

_____/_____/_____
« ____ » _____ 20 ____ г.

Консультант

_____/_____/_____
« ____ » _____ 20 ____ г.

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент

_____/С.В. Слива/
« 06 » _____ июня _____ 2019г.

Автор

студент группы ЭУ – 525
_____/Е.Р. Давыдова/
« 05 » _____ июня _____ 2019г.

Нормоконтролер, лаборант кафедры

_____/Е.В. Курышова/
« 07 » _____ июня _____ 2019г.

АННОТАЦИЯ

Давыдова Е. Р. Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности предприятия. Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-525, 2019, 82 с., 14 ил., 19 табл., библиогр. список 40 наим., приложения.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании конкурентных преимуществ как фактора экономической безопасности предприятия.

Для достижения поставленной цели выявлены следующие задачи, такие как изучить сущности конкуренции и конкурентоспособности предприятия; систематизировать подходы и показатели оценки конкурентной безопасности предприятия; проанализировать организационное, финансовое, экономическое состояние ООО «СпецАвто-Восток»; оценить эффективность политики обеспечения экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток»; провести анализ нарушений в предпринимательской и экономической деятельности ООО «СпецАвто-Восток»; выявить факторы укрепления экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	9
1 УСИЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
1.1 Конкуренция и конкурентоспособность: тенденции и характеристики.....	11
1.2 Подходы и показатели оценки конкурентной безопасности предприятия.....	22
2 АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	38
2.1 Организационный, экономический, финансовый анализ ООО «СпецАвто-Восток»	38
2.2. Оценка эффективности политики обеспечения экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток».....	48
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	53
3.1 Анализ нарушений законодательства в предпринимательской и экономической деятельности.....	53
3.2 Менеджмент охраны здоровья и безопасности труда как фактор укрепления экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток»	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	80

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы определяется необходимостью изучения взаимосвязи конкурентных преимуществ и экономической безопасностью предприятия. Конкурентоспособность предприятия и его финансовая устойчивость — это сложные и взаимосвязанные процессы. С одной стороны, повышение конкурентоспособности предприятия является необходимым и обязательным условием обеспечения и поддержания на должном уровне финансовой устойчивости. С другой стороны, неустойчивое финансовое состояние предприятия не позволяет успешно решать проблему конкурентоспособности. Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия требует полного использования многочисленных внутренних и внешних факторов развития.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании конкурентных преимуществ как элемента экономической безопасности предприятия.

В связи с поставленной целью сформированы следующие задачи:

- изучить сущность конкуренции и конкурентоспособности предприятия;
- систематизировать подходы и показатели оценки конкурентной безопасности предприятия;
- проанализировать организационное, финансовое, экономическое состояние ООО «СпецАвто-Восток»;
- оценить эффективность политики обеспечения экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток»;
- провести анализ нарушений в предпринимательской и экономической деятельности ООО «СпецАвто-Восток»;
- выявить факторы укрепления экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток».

Вопросы исследования конкурентных преимуществ, как элемент экономической безопасности предприятия изучены в трудах Грунина О.А., Грунина С.О.,

Козаченко А.В., Пономарева В.П., Ляшенко А.Н., Тюрина А.В., Портера М., Азова Г.Л., Челенкова А.П.

Объектом исследования выступили элементы конкурентоспособности ООО «СпецАвто-Восток». Предметом исследования явились отношения, складывающиеся в процессе обеспечения экономической безопасности в сфере конкурентных отношений.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Во введении сформулированы цель, задачи, объект и предмет исследования. В первой главе исследована сущность конкуренции и конкурентоспособность предприятия. Во второй главе проведен анализ механизма обеспечения экономической безопасности. В третьей главе изучены приоритеты совершенствования механизма обеспечения экономической безопасности. В заключении представлены краткие выводы.

1 УСИЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Конкуренция и конкурентоспособность: тенденции и характеристики

Конкуренция – это форма борьбы субъектов рынка, за наилучшие условия производства и сбыта своей продукции, с целью получения прибыли. М. Портер¹ в своих трудах предлагает три основных подхода к исследованию конкуренции. Рассмотрим их на рисунке 1.



Рисунок 1 – Теория конкуренции М. Портера

Теория конкуренции Майкла Портера состоит в анализе пяти движущих сил, которые определяют возможный уровень прибыли на рынке. Каждая сила в модели Майкла Портера представляет собой отдельный уровень конкурентоспособности товара:

¹ Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов.- М.: Альпина БизнесБукс, 2005. С. 98.

1) рыночная власть покупателей. Покупатели могут оказывать влияние на конкурентоспособность товара, так как они являются непосредственными потребителями товара и за счет своих потребностей обеспечивают существование рынка;

2) рыночная власть поставщиков. Поставщики могут оказывать власть на конкуренцию товара на рынке, так как они являются владельцами ресурсов для производства товаров или услуг, выпускаемых компанией;

3) угроза появления новых участников. Новые участники рынка, как правило приносят с собой на рынок инновации, что может оказаться фактором, который в состоянии изменить поведение потребителей товара или услуги, задавать новые стандарты работы, для существующих участников рынка;

4) опасность появления новых товаров – заменителей. Товары – субституты своим появлением на экономическом рынке ограничивают рост цен на основной товар, чем снижают потенциал рынка;

5) уровень конкурентной борьбы. Соперничество на рынке среди существующих конкурентов приводит к тому, что организации стараются всеми силами улучшить свое положение на рынке, тем самым привлечь потребителей.

Перечисленные данные элементы рынка являются движущими силами рыночной конкуренции. Модель пяти сил конкуренции по Портеру представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Модель пяти конкурентных сил М. Портера

Конкурентный анализ помогает определить, насколько конкурентные силы выражены в соответствующей отрасли, помогает найти такую позицию на рынке, в которой компания будет максимально защищена от влияния конкурентных сил и сможет со своей стороны оказывать влияние на них.

Золотое правило пяти конкурентных сил заключается в следующем: чем слабее влияние конкурентных сил на организацию, тем больше возможности у нее к получению высокой прибыли в отрасли.

Стратегия конкурентной борьбы, это оборонительные или наступательные действия, направленные на достижение прочных позиций в отрасли, на успешное преодоление пяти конкурентных сил и тем самым на получение более высоких доходов от инвестиций.

Согласно теории Портера, превзойти другие организации можно с помощью трех стратегий, а именно:

1) конкурентная стратегия лидерства в продукте или дифференциация означает создание уникального товара в отрасли;

2) Конкурентная стратегия лидерства в издержках или ценовое лидерство означает возможность компании достигать самого низкого уровня затрат;

3) Конкурентная стратегия фокусирования или лидерство в нише означает сосредоточение всех усилий компании на определенной узкой группе потребителей.

Как ранее было сказано, каждая из перечисленных стратегий ориентирована на получение определенных конкурентных преимуществ, но для их достижения организации следует выбрать лишь один из способов, так как выбор нескольких стратегий зачастую приводит к малоэффективной деятельности.

Третий подход М. Портера цепочка создания ценностей. Это ряд последовательных действий компании по преобразованию ресурсов в конечный продукт или услугу.

Как и любая концепция, концепция цепочки создания ценности, имеет свои преимущества и недостатки.

К преимуществам относят информацию, полученную в итоге анализа, на её основе можно проверить насколько каждый из видов деятельности организации соответствует лучшим показателям в отрасли. В дальнейшем при помощи этого, возможно эффективнее планировать деятельность, определять пути повышения конкурентоспособности предприятия по издержкам, и соответственно выбирать наиболее оптимальный способ минимизации издержек.

Единственным и весьма значимым недостатком, для реализации концепции цепочки создания ценности, является недоступность информации об издержках других организаций, так как данная информация является конфиденциальной. К тому же, сравнение по издержкам не всегда возможно, потому что компании-конкуренты стараются и пытаются применять различные друг от друга методы учета определения своих затрат.

Подробнее концепцию автора можно рассмотреть на рисунке 3.

Предприятие, осуществляя предпринимательскую деятельность, создает для своих клиентов набор ценностей. А потребители, в свою очередь, должны нуждаться в этой ценности и быть готовыми заплатить за нее.

Внутренняя среда организации представляет собой основные компоненты организации, которые оказывают непосредственное влияние на ее функционирование. Основными элементами внутренней среды организации являются:

1) производство – это выпуск товаров и услуг для потребления. Его составляющие это - объем, структура, темпы производства и т.д.

2) персонал – это работники организации. Основными признаками персонала являются – квалификация, численность, потенциал, производительность труда;

3) организация управления – состоит из организационной структуры, методы управления, уровня менеджмента и т.д.

4) финансы – это показатель, который позволяет проследить всю хозяйственную деятельность предприятия.

5) маркетинг – охватывает все процессы, связанные с планированием производства и реализацией продукции.

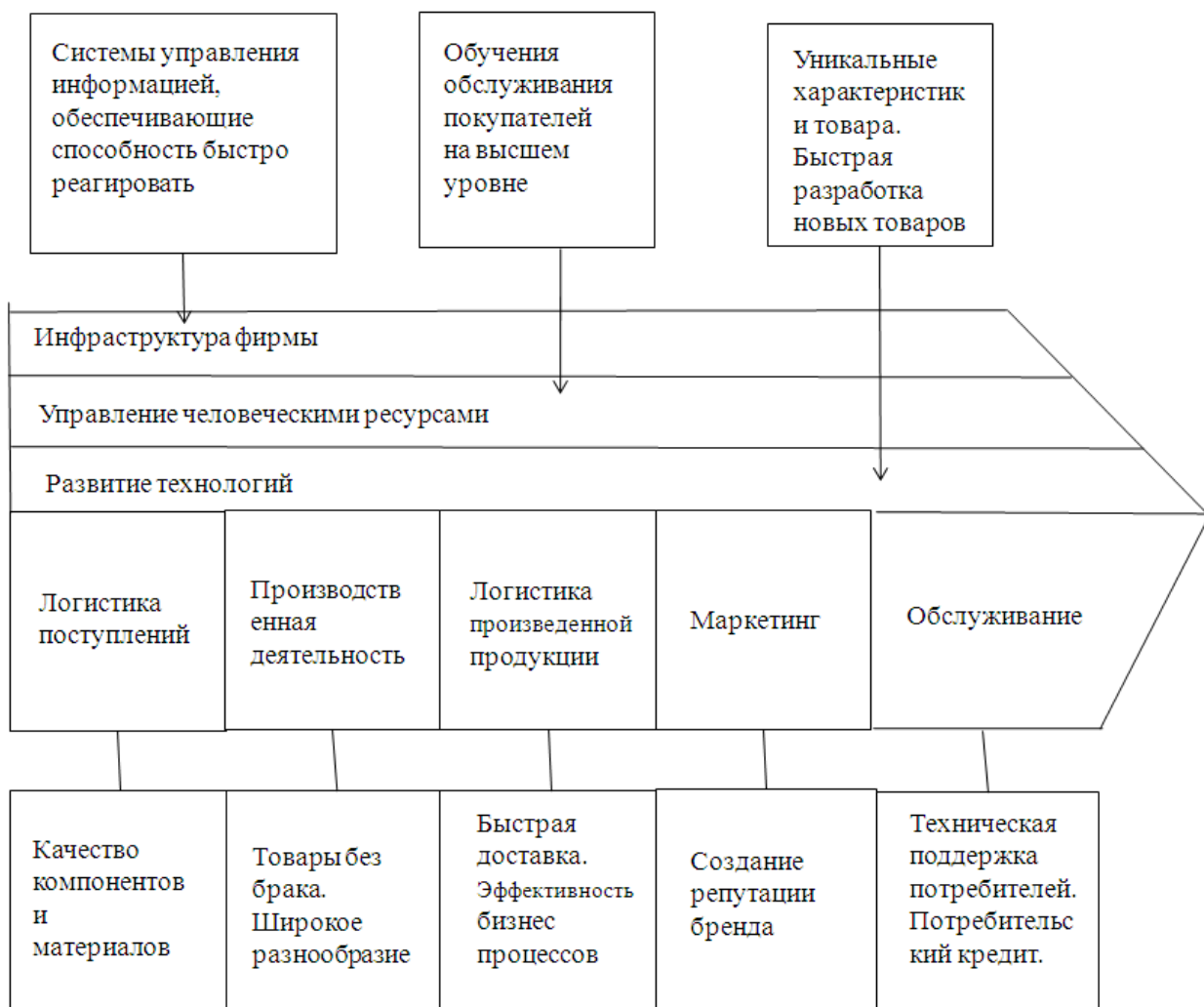


Рисунок 3 — Цепочка создания ценностей М. Портера

б) культура и имидж предприятия – это факторы, которые создают образ предприятия, стимулирует потребителей приобретать товары, привлекает высокообразованных работников и формируют конкурентоспособность предприятия.

7) маркетинг – охватывает все процессы, связанные с планированием производства и реализацией продукции.

Так как изначально под обеспечением экономической безопасности понималось исследование существующих внешних факторов-угроз, которые могут повлиять негативно на достижение желаемого результата деятельности и устранение либо самих факторов, либо минимизация их негативного воздействия, в качестве основной угрозы рассматривались происки конкурентов. Для развития предприя-

тия, обеспечения его экономической безопасности необходимо поддерживать конкурентоспособность предприятия. Рассмотрим подробнее понятие конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия исследуется наукой, рассмотрим наиболее распространенные определения.

Конкурентоспособность — экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.²

Конкурентоспособность — процесс взаимосвязи и борьбы изготовителей и поставщиков при реализации продукции, экономическое соперничество между обособленными товаропроизводителями или поставщиками товаров (услуг) за наиболее выгодные условия сбыта.³

Конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от конкурентоспособности товара. Так же конкурентоспособность предприятия предполагает его способность осуществлять эффективный экономический контакт с потребителями, поставщиками и конкурентами. Конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать как его потенциальное качество, которое включает различные способности организации, рассмотрим их на рисунке 4.

Предприятие должно быть способно своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос в настоящее время и прогнозировать его динамику на будущее. Такая оценка возможна только на базе научной модели потребительской группы, учитывающей экономические, социально-культурные и психологические факторы.

Также предприятие должно организовать производство, так, чтобы результат соответствовал ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по отношению цена – качество. Говоря о результатах, имеются ввиду не

²Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. Учебное пособие. М.: Типография "Новости", 2000. С.255.

³Рыночная экономика: Словарь. / Под общ. Ред. Г.Я.Кипермана - М.: Республика, 1993. С.524.

только потребительские качества выпускаемого товара, но и его маркетинговые качества (цена, гарантии, послепродажное обслуживание и т.д.).

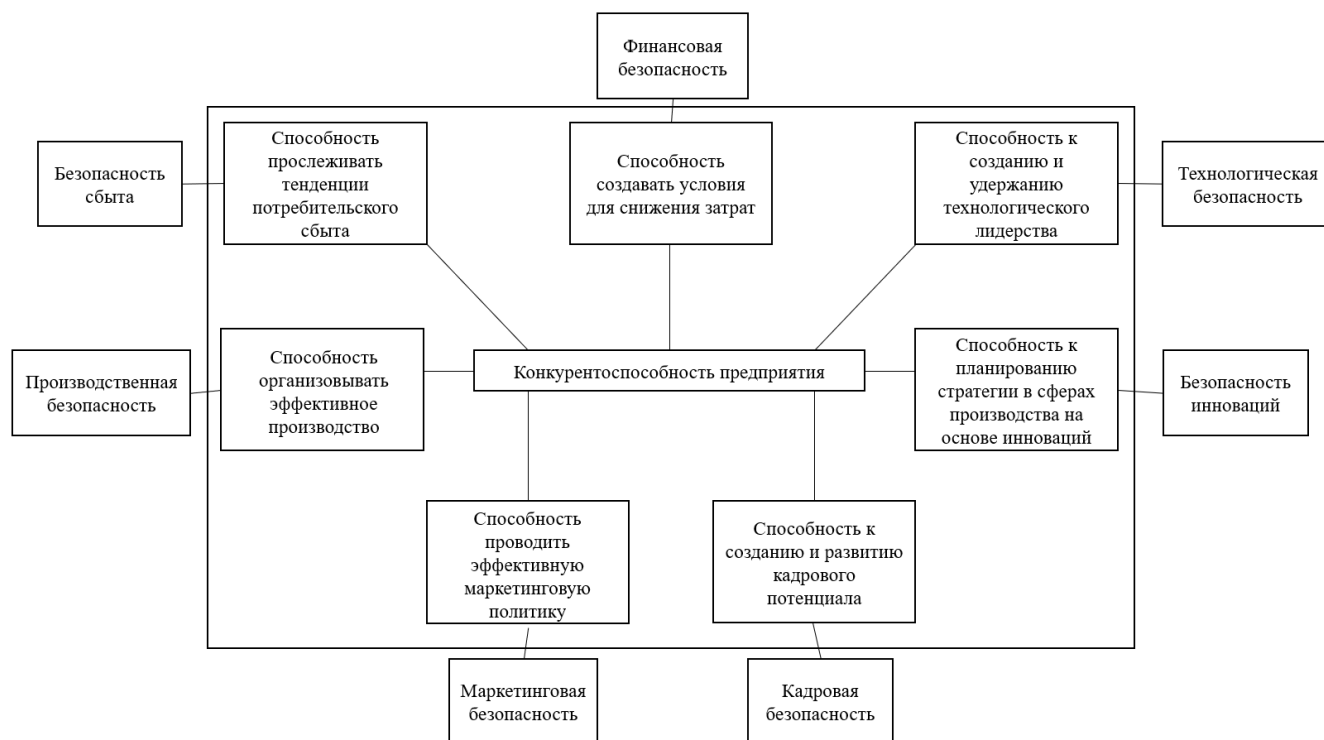


Рисунок 4 — Составляющие конкурентоспособности предприятия

Предприятие должно создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции.

Создание и удержание технологического лидерства над другими членами отраслевого сообщества требует своевременного обновления применяемых технологий. Это может относиться к производству, сбыту, управлению.

Планирование, организация и проведение эффективной стратегии в сферах производства и маркетинга на основе инноваций – это создание и развитие высокого кадрового потенциала, как на исполнительском, так и на управленческом уровнях. Качество исполнительского персонала проявляется в его способности эффективно использовать существующие на предприятии производственные технологии и готовности к освоению более перспективных технологий. 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 других областях для усиления рыночных позиций предприятия.

Конкурентоспособность можно рассматривать на четырех уровнях, каждому из которых соответствуют свои подходы к организации управления на предприятии.

На первом уровне менеджеры предприятий рассматривают фактор управления как «внутренне нейтральным». Роль менеджеров заключается только в том, чтобы выпускать продукцию, не заботясь о конкурентах. Данный подход будет действовать, если компания сумеет найти свою нишу на рынке, свободную от конкуренции.

Выделяют следующие характерные черты российских предприятий первого уровня конкурентоспособности: недостаток внимания к квалификации и мотивации работников; маркетинг как одна из функций управления, в лучшем случае более важной, чем остальные; непонимание в целом роли фактора управления.

Большинство российских предприятий находятся именно на этом уровне конкурентоспособности — это обусловлено слабостью конкуренции на внутреннем рынке из-за его ненасыщенности.

Предприятия второго уровня стремятся сделать свои производственные и управленческие системы «внешне нейтральными». Такие предприятия стремятся полностью соответствовать стандартам, установленными их конкурентами в конкретной отрасли. Они пытаются стремительно максимально заимствовать технические приемы, технологии и методы организации производства у ведущих предприятий отрасли.

Успех в конкурентной борьбе предприятий третьего уровня конкурентоспособности зависит главным образом от управления, его качества и эффективности в широком смысле.

Отличительными чертами предприятий третьего уровня является следующее: уделяется большое внимание маркетингу, ориентированному на потребителя; лю-

бые инновации в области производства продукции осуществляется, когда есть уверенность в одобрении их конечными потребителями; в российском бизнесе компаний достигших этого уровня насчитывается совсем не большое количество.

Компании четвертого уровня оказываются впереди конкурентов на многие годы. Такие компании готовы составить конкуренцию любой фирме в любом аспекте производства или управления. Здесь любые изменения в стратегии развития, в организации производства, управлении осуществляются с учетом результатов изучения рынка.

Конкурентоспособность предприятия формируется через определение конкурентных преимуществ, которыми будет обладать фирма. Компании, у которых шире набор конкурентных преимуществ, тем благоприятнее предпосылки для успешной деятельности и тем более устойчивыми являются позиции фирмы в определенных сегментах рынка.

Представим факторы, влияющие на конкурентоспособность на рисунке 5



Рисунок 5 – Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия

В группу факторов влияния необходимо отнести те аспекты, которые оказывают на конкурентоспособность предприятия воздействие в разной степени ин-

тенсивности, но в тоже время само предприятие не может на них влиять. Эти факторы предприятие вынуждено учитывать. Это, прежде всего, факторы макросреды - политический, экономический, социальный, научно-технический.

Политический фактор должен учитывать правительственную стабильность, государственное регулирование предпринимательства и конкуренции в отраслях, изменения в законодательстве. Экономический фактор определяет покупательскую способность, курс валюты, уровень инфляции, безработицы, доходов населения, налогообложения, кредитования, стоимость потребительской корзины и цены на ресурсы.

Демографические факторы связаны с влиянием половозрастного состава населения, его численности, уровень миграции, структурой сельского и городского населения. Научно-технические факторы характеризуются уровнем развития науки и технологий.

Факторы микросреды представлены влиянием конкурентов, поставщиков и партнеров, потребителей на действия предприятия. Конкуренты «вынуждают» предприятие бороться за рынок сбыта, предлагая потребителю более выгодные товары, условия их реализации и сервиса. Поставщики воздействуют качеством и ценой сырья и материалов, условиями их поставки и оплаты. В определенном смысле все это может являться сдерживающим или, наоборот, дающим предприятию возможность повышать свою конкурентоспособность. В настоящее время ориентация на потребителя является одним из основополагающих причин успеха фирмы на рынке. Следовательно, предприятие должно знать и учитывать нужды потребителя (не только очевидные, но скрытые), степень их удовлетворенности, основные тренды их развития в дальнейшем.

Факторы обеспечения (формирования, поддержания) конкурентоспособности предприятия представлены территориальным расположением предприятия, этапом жизненного цикла, на котором оно находится, наличием в необходимом количестве и качестве ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, нематериальных). «В условиях конкуренции необходимо поддерживать ресурсную базу в

таком состоянии, чтобы она постоянно была актуальна потребностям рынка. Этот процесс, а также грамотное использование имеющихся ресурсов с точки зрения конкуренции определяются, прежде всего, конкурентоспособностью высшего руководства.⁴

Факторы развития конкурентоспособности предприятия следует подразделить на факторы, определяющие направление и степень технического, экономического, организационного развития. Факторы, способствующие техническому и технологическому развитию, определяются не только уровнем научно-технического прогресса в глобальном масштабе, но и с научно-техническим потенциалом самого предприятия.

К факторам организационного развития, вызывающим необходимость проведения различного рода организационных изменений, следует отнести миссию предприятия, организационно-правовую форму, организационную культуру, систему коммуникаций, систему управленческого контроля, способность к постоянному совершенствованию.

Факторы экономического развития представлены имеющимся для этого финансовым капиталом, системой контроля за издержками и т.д.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия – это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам.

Конкурентоспособность предприятия складывается из: способности предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей; способности организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по отношению цена – качество; способности проводить эффективную маркетинговую политику; способности изыскивать и создавать условия для снижения затрат на

⁴ Шкардун В. Д. Стоя перед зеркалом... Конкурентоспособность предприятия // Российское предпринимательство. - 2008. - №2(1). С. 111-114.

обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции; способности к созданию и удержанию технологического лидерства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления применяемых технологий; создания и развития высокого кадрового потенциала, как на исполнительском, так и на управленческом уровнях.

Основными факторами, влияющими на конкурентоспособность, являются: политические, экономические, социальные, научно-технические факторы, поставщики, партнеры, конкуренты, потребители, также факторы обеспечения (формирования) и факторы развития.

1.1 Подходы и показатели оценки конкурентной безопасности предприятия

В современных условиях рыночной экономики повышение конкурентоспособности является одной из основных целей предприятия, поскольку именно от уровня конкурентоспособности в значительной степени зависит финансовое благополучие организации. Важнейшую роль в выработке методики определения конкурентоспособности любого объекта является усвоение и применение научных подходов управления конкурентоспособностью.

Обозначим сущность научных подходов.

1) Стандартизационный подход – это подход к управлению конкурентоспособностью объектов, которые реализуются путем выбора оптимального соотношения между индивидуальными и стандартными решениями при формировании объектов, или путем разработки и внедрения системы стандартов соответствующей категории.⁵

⁵ Чечевицына, Л.Н. Экономика фирмы: учебное пособие для студентов вузов / Л.Н.Чечевицына – Ростов н/Д: Феникс, 2013. С. 122.

2) Инновационный подход – направление развития экономики страны на активизацию инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей, которые являются двигателями развития экономики.⁶

3) Системный подход – это метод исследования объектов как системы. Системный подход позволяет повысить качество, а также организованность эффективное управление объектами.

4) Маркетинговый подход рассматривает ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на внешних и внутренних потребителей. При применении данного подхода приоритетными в выборе критериев управления являются: повышение качества объекта (выхода системы) в соответствии с нуждами потребителей; экономия ресурсов у потребителей за счет повышения качества объекта, качества сервиса и других факторов; экономия ресурсов в производстве объекта за счет реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента.⁷

5) Функциональный подход заключается в том, что потребность рассматривается как совокупность функций, которые нужно выполнить для её удовлетворения. Для выполнения этих функций, создаются альтернативные объекты и выбирается тот из них, который требует минимума совокупных затрат на жизненный цикл объекта на единицу его полезного эффекта. Цепочка развития объекта «потребности-функции» – показатели изменения или формирования структуры системы будущего объекта.⁸

б) Структурный подход к проблемам управления – это определение значимости, приоритетов среди факторов, методов, принципов и других инструментов в их совокупности с целью установления рациональности соотношения и повышения обоснованности распределения ресурсов.⁹

⁶Воронина, Э.М. Менеджмент предприятия и организации: учебное пособие / Э.М.Воронина. – М: ММИЭ, 2011. С. 66.

⁷Боумэн, К. Основы стратегического менеджмента: учебное пособие / К.Боумэн. – М: ЮНИТИ, 2012. С. 83.

⁸Вачугов, Д.Д., Основы менеджмента: учебник для вузов / Д.Д.Вачугов, Т.Е.Беризкина. – М.: Высшая школа, 2011. С. 70.

⁹Петров, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов – СПб.: – Питер, 2013. С.. 265.

7) Нормативный подход заключается в установлении нормативов по важнейшим элементам подсистем: целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей. Нормативы должны отвечать требованиям комплексности, эффективности, обоснованности и перспективности применения по масштабу и во времени.¹⁰

8) Ситуационный (вариантный) подход концентрируется на том, что пригодность различных параметров и методов управления определяется конкретной ситуацией в конкретном месте и в конкретное время. Применение данного подхода основано на альтернативности достижения одной и той же цели во время принятия или реализации управленческого решения, на учете непредвиденных обстоятельств.¹¹

9) Директивный (административный) подход заключается в регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат продолжительности, элементов системы менеджмента в нормативных актах (приказы, распоряжения, указания, стандарты, инструкции, планы, программы, положения, методики и т.п.).¹²

10) Деловой подход является наиболее комплексным и сложным (после системного). Полнота и глубина его применения определяется объективными и субъективными факторами, а также внешней средой и человеком (группой).¹³

Одним из главных условий управления конкурентоспособностью предприятия является разработка методов ее анализа и измерения, что в свою очередь позволит управлять ее уровнем и проводить сравнительный анализ конкурентоспособности субъектов рынка. Большой интерес у ученых вызывают методы оценки конкурентоспособности. Проблем состоит в выявление самых значимых показателей конкурентоспособности и их интегрированию.

Рассмотрим алгоритм определения конкурентоспособности предприятия (рисунки 1.2)

¹⁰Мескон,М. Основы менеджмента. – М.: Издательство «Дело» 2013. С. 249.

¹¹Осташков,А.В. Финансовый менеджмент. – Пенза: ИНФРА-М, 2012. С. 27.

¹²Лифиц,И. О критериях конкурентоспособности товаров и услуг. Маркетинг. – 2014. – №3(88). С.25-29.

¹³Грибов,В.Д. Экономика организации (предприятия). – М.: КноРус, 2014. С. 253.

Рассмотрим методики определения конкурентоспособности предприятия.

1) Методы определения конкурентоспособности предприятия на основе оценки конкурентоспособности его продукции (продуктовые методы).

Данные методы базируются на суждении о том, что оценка конкурентоспособности предприятия может быть осуществлена через анализ и оценку основных факторов конкурентоспособности его продукции.

Метод оценки конкурентоспособности предприятия с учетом дифференциации производимой продукции¹⁴, путем нахождения средневзвешенного значения среди показателей конкурентоспособности по каждому виду продукции, где в качестве весов выступают объемы реализации соответствующего вида продукции по формуле (1):

$$K = \sum a_i \cdot k_i, \quad (1)$$

где K – конкурентоспособность предприятия;

a_i – удельный вес i -го вида продукции в общем объеме продаж;

k_i – конкурентоспособность i -го вида продукции. Расчет показателя конкурентоспособности по каждому виду продукции осуществляется по формуле (2) путем нахождения отношения параметрического и экономического индексов:

$$k_i = \frac{\Pi}{\mathcal{E}}, \quad (2)$$

где Π – параметрический индекс;

\mathcal{E} – экономический индекс.

Параметрический индекс представляет собой совокупную оценку технических (качественных) параметров продукции, экономический – стоимостных. В свою

¹⁴Чайникова Л. Н., Э Чайников В. Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с. Челябинск, 2009. С. 28.

очередь, расчет указанных индексов осуществляется путем сложения частных индексов по каждому оцениваемому параметру с учетом присвоенных весовых коэффициентов. Перечень стоимостных и технических параметров, а также вес каждого из параметров устанавливается экспертным путем.

Метод определения конкурентоспособности предприятия на основе оценки конкурентоспособности продукции с учетом весомости реализации на различных рынках.⁵ Расчетная формула (3) имеет следующий вид:

$$K = \sum_{i=1}^n a_i \cdot b_i \cdot K_{ij}, \quad (3)$$

где a_i – удельный вес i -го товара предприятия в объеме всех продаж за анализируемый период, доли единицы;

b_i – показатель значимости рынка, на котором реализуются товары предприятия;

K_{ij} – конкурентоспособность i -го товара на j -м рынке.

Приведенные методы учитывают одно из наиболее значимых условий достижения конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность производимой продукции, но, как отмечалось ранее, оценка конкурентоспособности предприятия через оценку конкурентоспособности продукции позволяет получить весьма ограниченное представление о недостатках и преимуществах в деятельности самого предприятия. Важно отметить и тот факт, что при расчете показателя конкурентоспособности используются косвенные (обобщенные) показатели или система показателей, что в значительной степени снижает ценность данного метода и ограничивает возможность его применения.

2) Матричные методы оценки конкурентоспособности предприятия

Оценка конкурентоспособности предприятия матричными методами основана на выявлении внешних (внутренних) факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и определении сегмента рынка (зоны хозяйствования), на котором предприятие имеет или стремится получить конкурентные преимущества.

была предложена Бостонской консалтинговой группой, применима для оценки конкурентоспособности товаров, «стратегических единиц бизнеса» – сбытовой деятельности, отдельных компаний, отраслей. Матрица «Скорость рынка – рыночная доля» – матрица БКГ (growth – sharematrix) – инструмент анализа стратегических хозяйственных единиц, хозяйственного и продуктового портфелей организации (рисунок 6)¹⁵.

Преимущества метода: при наличии достоверной информации об объемах реализации метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки.

Недостатки метода: исключает проведение анализа причин происходящего и усложняет выработку управленческих решений.¹⁶

Метод, основанный на теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов фирмы. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им и этих ресурсов. В основе метода лежит оценка четырех групповых показателей конкурентоспособности.¹⁷

В первую группу входят показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом: экономичность производственных затрат, рациональность эксплуатации основных фондов, совершенство технологии изготовления товара, организация труда на производстве.

Во вторую группу объединены показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами: независимость предприятия от внешних источников финансирования, способность предприятия расплачиваться по своим долгам, возможность стабильного развития предприятия в будущем.

¹⁵Малиновская, О.В. Финансы: учебное пособие / О.В.Малиновская, И.П.Скобелева, А.В.Бровкина. – М.: Инфра-М, 2012. С. 152

¹⁶Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н.Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. С. 372

¹⁷Подольский, В.И. Аудит: учебник / В.И.Подольский. – М.: «Академия», 2013. С. 150

В третью группу включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами рекламы и стимулирования.



Рисунок 6 – Матрица «относительная доля рынка (БКГ)

И четвертая группа – показатели конкурентоспособности товара: качество товара и его цена.¹⁸ Данная оценка конкурентоспособности предприятия охватывает все наиболее важные показатели хозяйственной деятельности промышленного предприятия, исключает дублирование отдельных показателей, позволяет быстро и объективно получить картину положения предприятия на отраслевом рынке. Использование в ходе оценки сравнения показателей за разные промежутки времени дает возможность применять этот метод как вариант оперативного контроля отдельных служб. Однако в этой формуле не учитывается отношение потребите-

¹⁸ Найденова, Р. Финансовый менеджмент. – М.: Кнорус, 2014. С. 71

лей данной продукции к качеству товаров, вырабатываемых на данном предприятии.¹⁹

Другим матричным методом определения конкурентоспособности предприятия является матрица «привлекательность – конкурентоспособность», разработанная компанией «Мак-Кинси» (McKinsey). Анализ конкурентоспособности предприятия осуществляется с помощью построения матрицы на основе оптимизации соотношения «конкурентоспособности продукции» и «доли рынка», занимаемой предприятием. Сочетание оценок данных критериев позволяет определить, к какому сектору относится предприятие (рисунок 7).²⁰

Благоприятные зоны в матрице означают, что конкурентоспособность предприятия в данном секторе определяется конкурентоспособностью его продукции. Конкурентоспособность в данном случае выражается удельным весом (долей) предприятия на данном сегменте рынка, обладанием информации о рынке, конкурентах, конечных потребителей, уровнем организации и технологии производства и труда. Неблагоприятные зоны в матрице означают, что при условии отсутствия возможностей у предприятия повысить свой уровень конкурентоспособности, оно должно покинуть данный сегмент рынка.

В зоне риска предприятию необходимо предпринять меры для повышения конкурентоспособности или переместится в более благоприятный сегмент рынка. За счет увеличения количества оцениваемых факторов, матрица «Мак-Кинси» дает более точное представление о привлекательности сегментов рынка и конкурентном статусе анализируемого предприятия. Но методические допущения относительно осей матрицы позиционирования и составляющих их переменных, порождают субъективизм получаемых результатов и значительно усложняют саму процедуру оценки.

Многие экономисты к матричным методам относят методику SWOT- анализа.

¹⁹Гражданкина, Е.Ю. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие для вузов / Е.Ю.Гражданкина. – М.: ИнфраМ, 2012. С. 317

²⁰Ершова И.В. Конкурентные стратегии технологически ориентированных предприятий. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 1999. С. 43

Данный метод предполагает определение сильных и слабых сторон, внутренней среды предприятия, потенциальных угроз и благоприятных возможностей внешней среды.

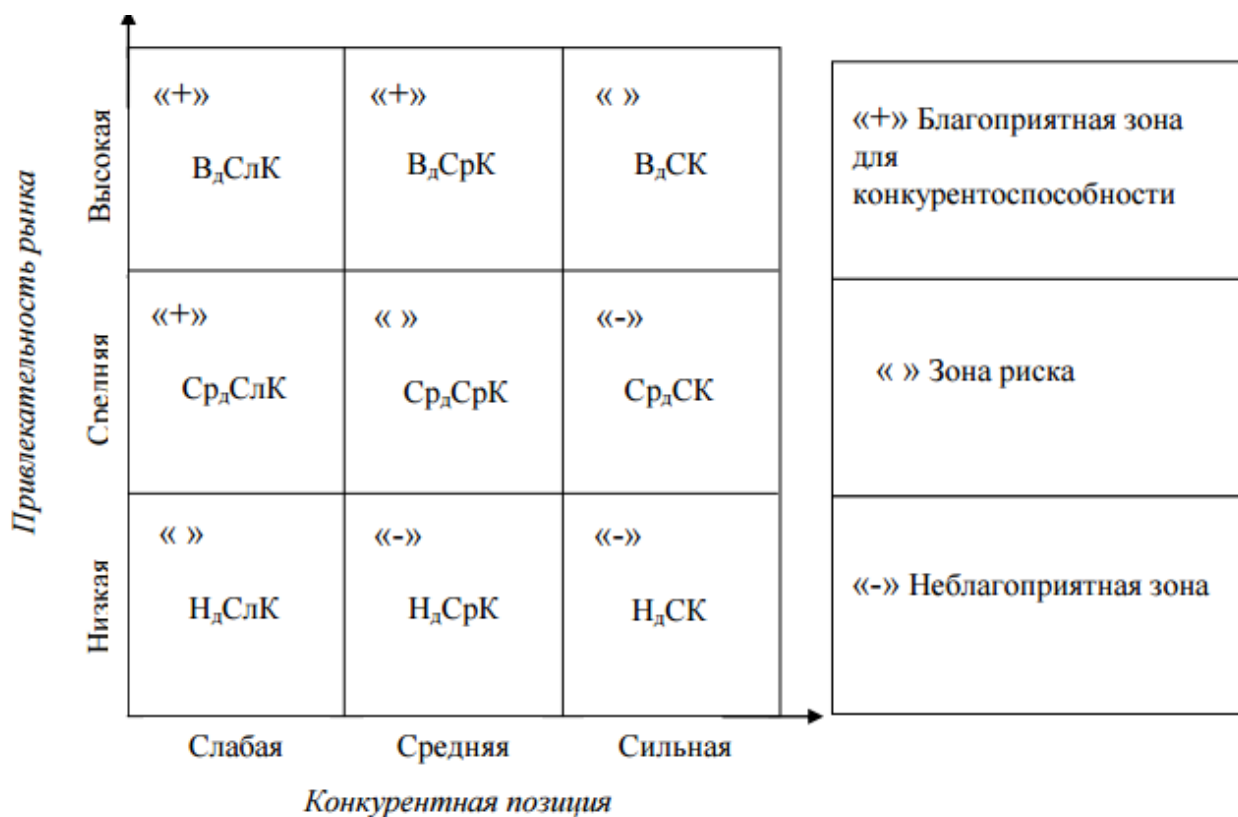


Рисунок 7 – Матрица «привлекательность – конкурентоспособность»

Формой представления результатов такого анализа является табличное (матричное) представление сильных (Strengths) и слабых (Weaknesses) сторон (анализ внутренней среды предприятия), а также потенциальных возможностей (Opportunities) и угроз (Threats) окружения предприятия (анализ внешней среды предприятия). Выявление сильных и слабых сторон предприятия, безусловно, близко по сфере своего применения к анализу конкурентоспособности предприятия.

3) Методы оценки конкурентоспособности предприятия, основанные на теории эффективной конкуренции (операционные методы).

Согласно данным методам наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где эффективно организована работа отдельных подразделений и

служб. Данные методы позволяют комплексно проанализировать деятельность предприятия и выработать управленческие решения по улучшению работы его отдельных служб.²¹

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности предприятия на базе адаптивной модели, с использованием основных групп средневзвешенных показателей конкурентоспособности предприятия, осуществляется по формуле (4):

$$K_{\text{КП}} = a \cdot \text{Э}_{\text{П}} + b \cdot \text{Ф}_{\text{П}} + c \cdot \text{Э}_{\text{С}} + d \cdot K_{\text{Т}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{КП}}$ – коэффициент конкурентоспособности предприятия;

$\text{Э}_{\text{П}}$ – значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия;

$\text{Ф}_{\text{П}}$ – значение критерия финансового положения предприятия;

$\text{Э}_{\text{С}}$ – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке;

$K_{\text{Т}}$ – значение критерия конкурентоспособности товара;

a, b, c, d – коэффициенты весомости критериев.

Коэффициенты весомости критериев определяются экспертным путем. А значения критериев $\text{Э}_{\text{П}}$, $\text{Ф}_{\text{П}}$, $\text{Э}_{\text{С}}$, $K_{\text{Т}}$ как относительные величины. Для перевода в относительные величины (баллы) единичных показателей производится их сравнение с показателями, принятыми за базу сравнения. В качестве базы для сравнения могут выступать как средние показатели по отрасли, так и лидирующего предприятия на данном сегменте рынка. Расчет значений критериев осуществляется по формулам (5), (6), (7) и (8):

$$\text{Э}_{\text{П}} = a \cdot \text{И} + b \cdot \text{Ф} + c \cdot \text{Р}_{\text{Т}} + d \cdot \text{П}, \quad (5)$$

²¹Малявина Ирина Юрьевна Детерминанты конкурентоспособности и их использование в экономике России // Вестник ННГУ. 2010. С. 2

где \mathcal{E}_{Π} – критерий эффективности производственной деятельности предприятия;

I – относительный показатель издержек производства на единицу продукции;

Φ – относительный показатель фондоотдачи;

R_T – относительный показатель рентабельности товара;

Π – относительный показатель производительности труда;

a, b, c, d – коэффициенты весомости показателей:

$$\Phi_{\Pi} = a \cdot K_A + b \cdot K_{\Pi} + c \cdot K_L + d \cdot K_O, \quad (6)$$

где Φ_{Π} – критерий финансового положения предприятия;

K_A – относительный показатель автономии предприятия;

K_{Π} – относительный показатель платежеспособности предприятия;

K_L – относительный показатель ликвидности предприятия;

K_O – относительный показатель оборачиваемости оборотных средств.

$$\mathcal{E}_{\Pi} = a \cdot R_{\Pi} + b \cdot K_3 + c \cdot K_M + d \cdot K_P, \quad (7)$$

где \mathcal{E}_{Π} – критерий эффективности организации сбыта и продвижении товара;

R_{Π} – относительный показатель рентабельности продаж;

K_3 – относительный показатель затоваренности готовой продукцией;

K_M – относительный показатель загрузки производственных мощностей;

K_P – относительный показатель эффективности рекламы и средства стимулирования сбыта.

$$K_T = \frac{K}{\Pi}, \quad (8)$$

где K_T – критерий качества товара;

K – относительный показатель конкурентоспособности товара;

$Ц$ – относительный показатель цены товара.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия, основанные на теории эффективной конкуренции, позволяют комплексно проанализировать деятельность предприятия и выработать управленческие и стратегические решения по улучшению его деятельности. К недостаткам данной группы методов следует отнести множество оценочных параметров, что существенно усложняет процедуру сбора, анализа, оценки данных и ограничивает практическую применимость рассмотренного метода.

4) Рейтинговые методики могут учитывать не только материальные активы, но и нематериальные активы (репутация руководства, организационные способности и др.), например: общее качество руководства, качество продукции или услуг, финансовая стабильность, степень социальной ответственности и др.²² Методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на комплексном исследовании внутренней среды предприятия, предполагает следующие направления (рисунок 8).²³

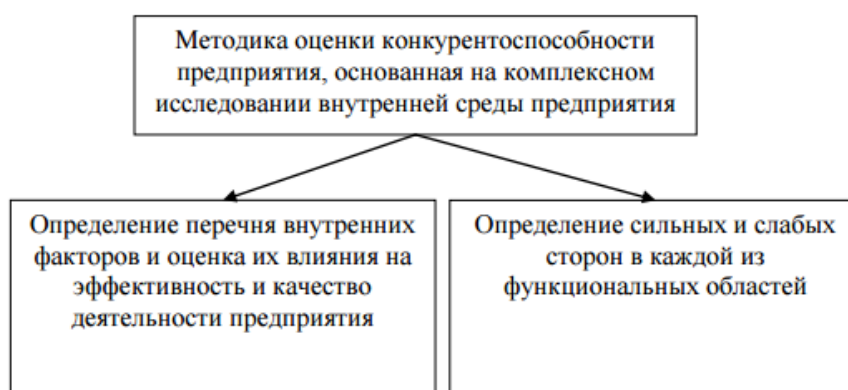


Рисунок 8 – Методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на комплексном исследовании внутренней среды предприятия

²²Гелета,И. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В.Гелета. – М.: Магистр, 2014. С. 123

²³Кротков,А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М.Кротков, Ю.Я.Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – №6(26). 4. С.64-65.

Первое направление исследования – выявление состава внутренних факторов и оценка их влияния на эффективность и качество деятельности компании – проводится для установления резервов совершенствования деятельности.²⁴

Исследование основано на использовании методики комплексного анализа производственно-хозяйственной деятельности и финансового менеджмента. Поэтому, как правило, анализ начинается с рассмотрения финансового состояния компании. Этот анализ направлен на выяснение того, как предстоящее развитие компании согласуется с наличием достаточных финансовых средств и платежеспособностью компании.²⁵

Финансовые показатели можно объединить в следующие четыре группы (рисунк 9).

Анализ этих показателей позволит выявить закономерности их изменения, оценить эффективность финансовой деятельности.²⁶

Второе направление исследования – определение сильных и слабых сторон в каждой из функциональных областей.

Для обеспечения сравнимости информации анализ потенциала должен проводиться по тем же областям и направлениям, что и анализ ближайших конкурентов.²⁷

Методика позиционирования сильных и слабых сторон потенциала конкурентоспособности предприятия предусматривает составление таблицы, в которой по вертикали указываются сравниваемые характеристики (цена, качество товара, организация сбыта и др.), их относительная значимость (важность) и количественные значения; по горизонтали – подлежащие сравнению конкуренты и их характеристики. Оценка получается путем перемножения количественного значения характеристики на ее важность. Если просуммировать количественные значения

²⁴Мокий, М. С. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для вузов / М.С.Мокий. – М.: Экзамен, 2014. – 254 с.

²⁵Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ООО «ТК Велби», 2012. С. 424.

²⁶Ширенбек, Х. Экономика предприятия: учебник для вузов / Х.Ширенбек. – СПб.: Питер, 2013. С. 848.

²⁷Поляк, Г.Б. Финансы: М.: Юнити-Дана, 2013. С. 703.

сравниваемых характеристик, получим общую взвешенную оценку конкурентной силы компании и конкурентов по формуле (9):

$$K = \sum_{i=1}^n a_i E_i, \quad (9)$$

где K – интегральный показатель конкурентной силы;

n – число оцениваемых характеристик;

a_i – важность i -й характеристики;

E_i – экспертная оценка i -й характеристики.

Сравнение общих взвешенных оценок покажет, у каких компаний наиболее сильное или слабое положение и насколько оно отличается.

Сравнение взвешенных оценок компании и ее конкурентов позволит определить их конкурентные позиции как слабые, средние, сильные или лидирующие.⁴

Оценка конкурентной силы компании имеет относительный характер и ее значения будут определяться в зависимости от выбранной базы сравнения.

Поэтому конкурентная сила компании будет иметь разные значения, если сравнение ведется с лидером отрасли, ближайшим конкурентом или аутсайдером.²⁸

Данная методика предполагает использование косвенных обобщенных показателей. Количество факторов конкурентоспособности предприятия, подлежащих применению при использовании данной методики, неограниченно. В этом заключается одно из основных достоинств данной методики оценки конкурентоспособности. Она позволяет оценить конкурентоспособность товара, предприятия, отрасли, экономики страны.²⁹

²⁸Романов, А.П. Стратегический менеджмент: – Тамбов : ТРТУ, 2013. С. 32.

²⁹Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: – М.,: Дело, 2013. С. 233.

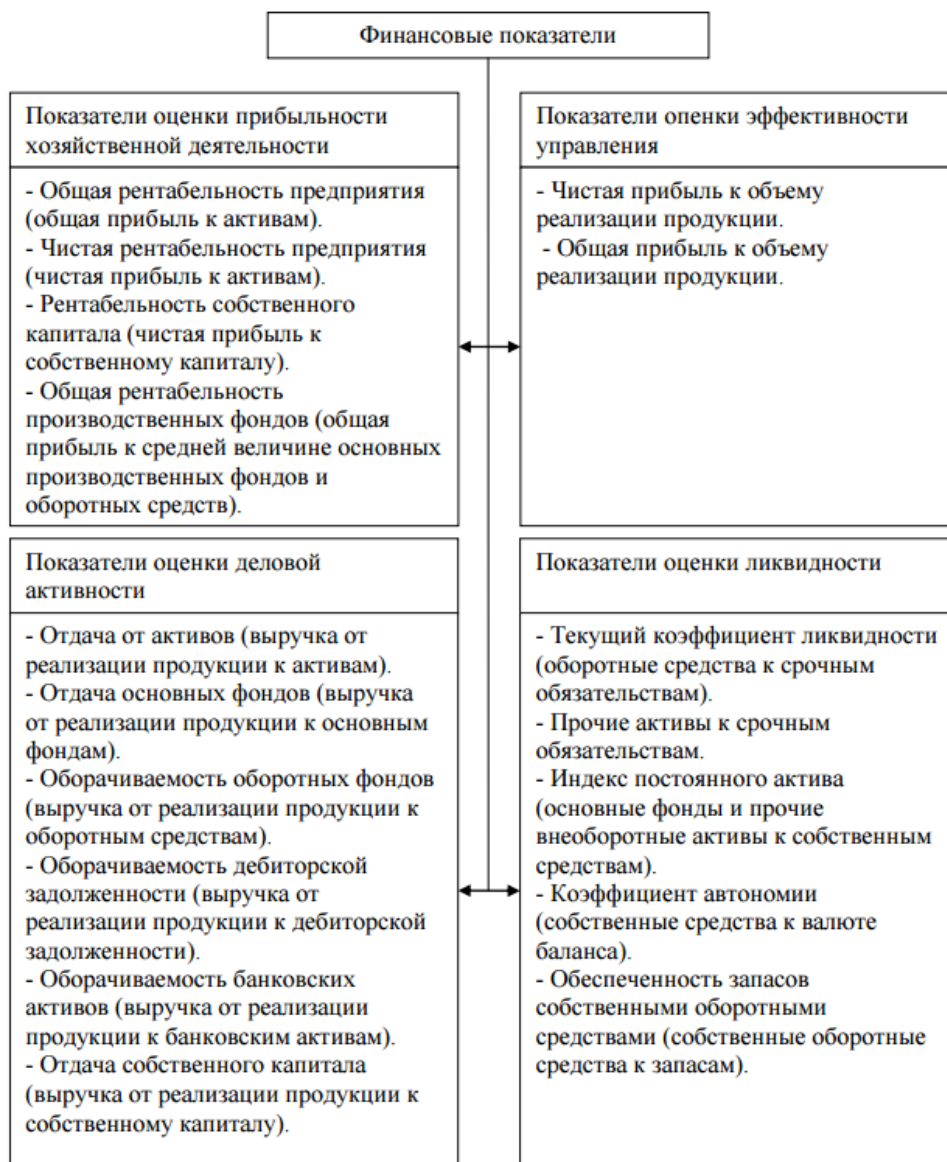


Рисунок 9 – Финансовые показатели, необходимые для оценки конкурентоспособности предприятия

Таким образом, существуют следующие подходы к определению конкурентоспособности предприятия: системный подход, инновационный подход, интеграционный подход, стандартизационный подход, маркетинговый подход, функциональный подход, процессный подход, структурный подход, ситуационный (вариантный) подход, нормативный подход, директивный (административный) подход, деловой подход.

В результате анализа, было выявлено, что основными методами оценки конкурентоспособности являются: SWOT-анализ, методика рейтинговой оценки конкурентоспособности, методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на комплексном исследовании внутренней среды предприятия, методика позиционирования сильных и слабых сторон потенциала конкурентоспособности предприятия, матричная методика оценки конкурентоспособности, метод, основанный на теории эффективной конкуренции и другие.

Наиболее эффективным методом оценки конкурентоспособности предприятия являются рейтинговые методы. Во-первых, указанный метод охватывает ключевые характеристики деятельности предприятия, исключает дублирование оценочных параметров. Во-вторых, имеет в своей основе четко выраженную математическую взаимосвязь между установленными оценочными параметрами, что позволяет выявлять объективную зависимость оцениваемого показателя конкурентоспособности от исходных параметров в динамике. В-третьих, позволяет прогнозировать уровень конкурентоспособности предприятия (групп предприятий). В-четвертых, является универсальным методом, то есть позволяет оценивать конкурентоспособность отдельных предприятий (групп предприятий) с учетом целей анализа и наличия исходных данных, независимо от размеров, отраслевой принадлежности и формы собственности. В-пятых, отличается гибкостью, то есть возможностью учета условий и особенностей функционирования отдельных предприятий (групп предприятий). Анализ происходит при помощи финансовых показателей таких как: чистая прибыль, выручка, коэффициенты рентабельности, коэффициенты ликвидности, коэффициент автономии, коэффициенты оборачиваемости.

2 АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Организационный, экономический, финансовый анализ ООО «СпецАвто-Восток»

Общество с ограниченной ответственностью ООО «СпецАвто-Восток» — промышленное предприятие, специализирующееся на разработке и производстве прицепной техники различного назначения, знакомой лесникам, нефтяникам, газовикам, строителям.

Общество с ограниченной ответственностью «СпецАвто-Восток» создано в соответствии с Федеральными Законами «Об обществах с ограниченной ответственностью» Российской Федерации.

Торговая марка САВ успешно работает с 2001 года.

Высококвалифицированный управленческий, инженерный и технический персонал с многолетним опытом работы в автомобильной отрасли и наличие современного технологического оборудования с гибким производственным циклом позволяют оперативно реагировать на все запросы заказчиков и партнеров и в короткие сроки производить продукцию.

Производство продукции «СпецАвто-Восток» отвечает сертификату соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2011. Современная автомобильная, тракторная и прицепная техника торговой марки САВ известная и востребована, потому что с успехом зарекомендовала себя во многих районах страны. Предприятие специализируется на производстве техники для вывоза леса с поставкой в регионы: Урал, Западная Сибирь, Восточная Сибирь, Дальний Восток.

ООО «СпецАвто-Восток» разрабатывает конструкторскую, технологическую документацию и осуществляет изготовление продукции и ее поставку, а также осуществляет ее сервисное и гарантийное обслуживание. Изготовление комплектов деталей и заготовок передается по договору субподряда ООО «ТЗ

САВ» или другим сторонним предприятиям (согласно разработанной конструкторской документации, разделительным ведомостям), принимая участие в контроле качества продукции в процессе производства и испытаниях готовой продукции.

Основными потребителями продукции являются следующие предприятия: ООО «ИВЕКО-АМТ», ООО «ПКФ «Ремэкс», ОАО «Завод Старт», ОАО «Сибнефтемаш», ОАО «Тернейлес», ООО «Хенда Сибирь», ООО «Томлесдрев» и др.

Аппарат управления ООО «СпецАвто-Восток» представлен линейной структурой, характерной для многих предприятий данной отрасли в виду простоты применения. Все обязанности и полномочия четко распределены, в связи, с чем создаются все необходимые условия для оперативного принятия решений и продуктивного осуществления деятельности. Численность персонала, включая руководителя — 150 чел.

Организационная структура системы управления представлена на рисунке 10.

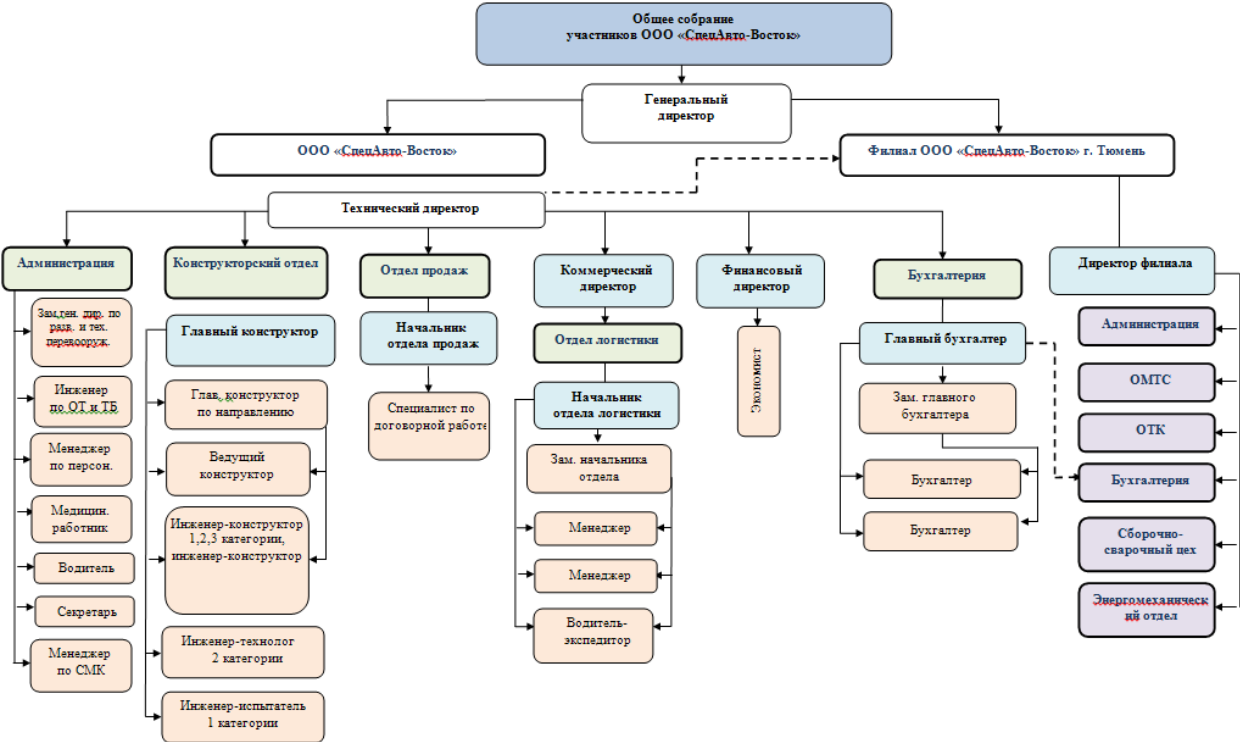


Рисунок 10— Система управления ООО «СпецАвто-Восток»

Генеральный директор, согласно уставу, осуществляет текущую деятельность предприятия единолично; без доверенности действует от имени предприятия; выдает доверенности на право представительства от имени предприятия; обеспечивает исполнение решений Общего собрания; издает приказы о назначении на должность сотрудников, их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания; распоряжается имуществом; готовит годовой отчет; а также иные функции предусмотренные законодательством.

Согласно организационной структуре в подчинении генерального директора находятся технический директор и директор Филиала ООО «СпецАвто-Восток». В свою очередь под руководством Технического директора находятся: административный отдел, конструкторский отдел, отдел продаж, коммерческий директор (в подчинении которого находится отдел логистики), финансовый директор и бухгалтерия. А директор филиала управляет и отвечает за отделы: ОМТС, ОТК, административный отдел, бухгалтерия, сборочно-сварочный цех и энергомеханический отдел.

Особенности производственного процесса, набор используемой техники и оборудования, характер выполняемой работы обуславливает квалификационные требования к каждой категории работников, которые обусловлены их профессиональной подготовкой и обеспечивают бесперебойную и эффективную работу ООО «СпецАвто-Восток».

Квалификационные требования представляют собой набор знаний и навыков, которые необходимы для эффективной работы сотрудника на занимаемой им должности. Такие требования предъявляются ко всем без исключения работникам.

Отбор персонала осуществляют: технический директор, коммерческий директор и директор отдела продаж. Отбор проводится по итогам личной беседы и испытательного срока.

Весь персонал ООО «СпецАвто-Востока» имеет социальные гарантии, оплачиваемый отпуск. Помимо установленной системы оплаты труда на предприятии

применяется система дополнительного стимулирования персонала в виде премиальных выплат за особые производственные достижения.

Проведем анализ финансового состояния предприятия, для определения его текущего положения.

Для начала проведем анализ эффективности использования основных средств (таблица 1).

Таблица 1 — Показатели эффективности использования основных средств ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	298 354	407 289	601 077
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 124	4 288	11 462
Среднесписочная численность работников, чел.	120	115	145
Фондоотдача, %	95,50	94,98	52,44
Фондоёмкость, %	0,01	0,01	0,01
Фондовооруженность, %	26,03	37,29	79,05

Из таблицы видно, что фондоёмкость предприятия за анализируемый период 2015-2017 г. осталась неизменной и составила 0,01 руб., то есть увеличения затрат труда не произошло. Фондоотдача снизилась и в 2017 году составила 52,44, это значит, что с каждого рубля основных средств предприятие стало получать меньше выручки на 43,06%.

Фондовооруженность предприятия увеличилась на 53,02%. Темпы роста основных средств опережают темпы роста выручки, что говорит о снижении эффективности производства и использования основных средств.

Проведем анализ эффективности использования оборотных средств (таблица 2).

Коэффициент оборачиваемости снизился с 3,74 до 3.40, а чем ниже число оборотов, тем больше средств необходимо иметь организации для операционной деятельности. Коэффициент загрузки оборотных средств снизился, что говорит о снижении величины оборотных средств в стоимости реализованной продукции.

Рентабельность оборотных активов увеличилась и вышла в положительное значение и в 2017 году составила 11,18% что говорит об увеличении их прибыльности. Таким образом, можно сделать вывод о снижении эффективности использования оборотных средств.

Таблица 2 —Эффективность использования оборотных средств ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	298 354	407 289	601 077
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	79 674	112 290	176 609
Стоимость реализованной продукции, тыс. руб.	-257 263	-346 656	-543 987
Чистая прибыль, тыс. руб.	-6 822	14 923	19 746
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,74	3,63	3,40
Коэффициент загрузки оборотных средств, %	-0,31	-0,32	-0,32
Рентабельность оборотных средств, %	-8,56	13,29	11,18

Коэффициент оборачиваемости снизился на 9,1%, чем ниже число оборотов, тем больше средств необходимо иметь организации для операционной деятельности. Коэффициент загрузки оборотных средств увеличился, что говорит об увеличении величине оборотных средств в стоимости реализованной продукции. Рентабельность оборотных активов повысилась на 30,6%, что говорит о повышении их прибыльности. Таким образом, можно сделать вывод о снижении эффективности использования оборотных средств. Для повышения эффективности оборотных средств необходимо увеличение объемов продаж и цен на продукцию.

Группировка активов и пассивов предприятия представлена в таблице 3.

Таблица 3 — Группировка активов и пассивов ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017 гг.

Обозначение	Значение		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
A1	4 237	4 578	3 901
A2	37 105	31 425	56 829
A3	35 090	69 841	102 548
A4	3 242	6 446	13 331
ВА	79 674	112 290	176 609
П1	21 757	40 905	84 768
П2	923	847	2 806
П3	0	0	130
П4	56 994	70 538	88 905
ВР	79 674	112 290	176 609

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

Так как $A1 < П1$, это свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов.

$A2 > П2$, это говорит о том, что быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть кредитоспособной в будущем.

Так как $A3 > П3$, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть кредитоспособной.

Следует отметить, что проводимый по изложено схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов (таблица 4).

Таблица 4 — Анализ платежеспособности ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017 гг.

Показатели	На конец периода			Нормативное значение, %
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	3,37	2,54	1,86	>1,0...2,0
Коэффициент срочной (критической) ликвидности	1,82	0,86	0,69	>0,7...1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,19	0,11	0,04	>0,2...0,5

Коэффициент текущей ликвидности имеет тенденцию к спаду, за анализируемый период коэффициент снизился на 1,51%, но при этом находится в пределах нормы ($>1,0...2,0$), что говорит о способности предприятия погашать краткосрочные обязательства, за счет только оборотных активов.

Коэффициент срочной ликвидности так же имеет тенденцию спада (снизился на 1,13%), но при этом находится в пределах нормы ($>0,7...1,0$). Уменьшение данного коэффициента говорит о том, что ликвидные активы перестали покрывать краткосрочные обязательства, существует риск неплатежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности тоже уменьшается в анализируемом периоде 2015-2017 гг. с 0,19% до 0,04%. Его значение меньше нормативного ($>0,2...0,5$), это говорит о неспособности предприятия погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов.

Проведем анализ финансовой устойчивости и активности предприятия (таблица 5).

Таблица 5 — Анализ финансовой устойчивости ООО «СпецАвто-Восток», 2015–2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение, %
Коэффициент финансовой устойчивости, %	0,38	0,58	0,95	$>0,7$
Коэффициент финансовой автономии, %	0,72	0,63	0,50	$>0,5$
Коэффициент финансовой напряженности, %	0,27	0,36	0,48	$<0,5$
Коэффициент финансового левериджа, %	1,40	1,59	1,99	>1
Индекс финансового левереджа, %	1,40	1,59	1,99	
Коэффициент покрытия процентов, %	–	7,29	5,84	>1

Таким образом, анализ финансовой устойчивости ООО «СпецАвто-Восток», показал рост коэффициента финансовой устойчивости в рассматриваемом периоде на 0,57%. Данный показатель, говорит о том, что большая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. Коэффициент автономии имеет тенденцию к спаду с 0,72% до 0,50%, но находится в пределах нормативного значения ($>0,5$). Коэффициент финансовой напряженности находится в пределах норма-

тивных значений ($<0,5$) и в 2017 год составил 0,48%, а это значит, что предприятие не зависит от внешних источников финансирования. Коэффициент финансового левереджа и индекс финансового левереджа имеют тенденцию с росту с 1,40% до 1,99%. Коэффициент покрытия процентов больше единицы и в 2017 году составляет 5,84%, а это значит, что прибыль для обслуживания долга превышает величину начисляемых процентов по кредитам.

Проведем анализ эффективности использования ресурсов предприятия (таблица).

Таким образом, оборачиваемость активов снизилась на 3,32% в анализируемом периоде и в 2017 году составила 4,16 оборотов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 2,44%, а длительность оборота дебиторской задолженности увеличился на 4,07 дня. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 17,84% и в 2017 г. составил 9,57 оборотов. Коэффициент оборачиваемости запасов и оборачиваемости собственного капитала снизились соответственно на 12,08% и 2,92%.

Таблица 6 — Анализ показателей эффективности использования ресурсов ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %
Коэффициент оборачиваемости активов	7,48	4,24	4,16	-3,32
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	16,06	11,89	13,62	-2,44
Длительность оборота дебиторской задолженности	22,72	30,71	26,80	4,07
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	27,40	13,00	9,57	-17,84
Коэффициент оборачиваемости запасов	19,53	8,53	7,45	-12,08
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	10,46	6,39	7,54	-2,92

Оборачиваемость активов снизилась на 3,32% и в 2017 году составили 4,16. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 2,44, а дли-

тельность оборота дебиторской задолженности увеличилась на 4,07 дня. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 17,84 и в 2017 году составил 9,57 оборота. Коэффициент оборачиваемости запасов снизился на 12,08 оборота, коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился на 2,92.

Проведем анализ прибыли и рентабельности предприятия (таблица 7).

Таблица 7 — Показатели прибыли и рентабельности ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение,%
Выручка от продаж, тыс. руб.	298 354	407 289	601 077	101,46
Себестоимость, тыс. руб.	257 263	346 656	543 987	111,45
Чистая прибыль, тыс. руб.	-6 822	14 923	19 746	189,45
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-1 903	20 386	10 543	454,02
Рентабельность продукции, услуг, %	- 0,03	0,04	0,04	0,07
Рентабельность продаж, %	- 0,02	0,04	0,03	0,05
Рентабельность производства	- 0,01	0,05	0,02	0,03

Рентабельность продукции увеличилась на 0,07% и в 2017 году составила 0,04%, и рентабельность продаж на 0,05 % и в 2017 году составила 0,03%.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, фондоемкость предприятия осталась неизменной и составила 0,01 руб., а значит не произошло увеличения затрат на труд. Снижение фондоотдачи до 52,44 не позволяет увеличить размер выпуска производства без дополнительных капитальных вложений и в более короткие сроки.

Из анализа эффективности оборотных средств можно сделать вывод: из-за снижения показателя оборачиваемости до 3,40 организации необходимо иметь больше средств для операционной деятельности; снижение коэффициента загрузки оборотных средств говорит о снижении величины оборотных средств в стоимости реализованной продукции; рентабельность оборотных активов увеличилась и вышла в положительное значение и в 2017 году составила 11,18% что говорит

об увеличении их прибыльности. Имеет место тенденция снижению эффективности использования основных средств.

Условие текущей ликвидности $(A1+A2) \geq (П1+П2)$ не выполняется в 2016-2017 годах и свидетельствует о неплатежеспособности в ближайшее время. В анализируемом периоде 2015–2017 г. выполняется условие перспективной ликвидности $(A3 \geq П3)$, на ее основе прогнозируется долгосрочная платежеспособность.

Коэффициенты текущей ликвидности и срочной ликвидности имеют тенденцию к спаду с 3,37% до 1,86% и с 1,82% до 0,69% соответственно, однако находятся в пределах нормативных значений. А значение коэффициента абсолютной ликвидности, которое в 2017 году составило 0,04% меньше нормативного ($>0,2...0,5$) в анализируемом периоде. Это говорит о трудностях предприятия с покрытием текущих обязательств.

Коэффициент финансовой устойчивости имеет положительную динамику в анализируемом периоде. В 2017 году достиг значения 0,95, что выше нормативного (0,7).

Оборачиваемость активов снизилась на 3,32% в анализируемом периоде и в 2017 году составила 4,16 оборотов. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 2,44%, а длительность оборота дебиторской задолженности увеличился на 4,07 дня. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 17,84% и в 2017 г. составил 9,57 оборотов. Коэффициент оборачиваемости запасов и оборачиваемости собственного капитала снизились соответственно на 12,08% и 2,92%.

Деятельность ООО«СпецАвто-Восток» может быть охарактеризована как достаточно эффективная – предприятие получает прибыль, имеет достаточно высокие значения рентабельности продаж и рентабельности производства. Положительным моментом является динамика рентабельности в течение рассмотренного периода и её рост в 2017 году, по сравнению с 2015 годом, говорит о повышении эффективности производственных процессов и продаж предприятия. Однако не

стоит забывать, что, если в ближайшее время предприятие не увеличит долю оборотных средств, то в будущем велик риск неплатежеспособности.

2.2. Оценка эффективности политики обеспечения экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток»

Финансовый анализ ООО «СпецАвто-Восток» позволил выявить следующие проблемы:

- 1) трудности в покрытии текущих обязательств;
- 2) зависимость от внешних источников финансирования;
- 3) трудности с оплатой перед поставщиками;
- 4) низкая оборачиваемость активов;
- 5) снижение величины оборотных средств.

Для того чтобы выжить и успешно развиваться в условиях конкуренции, компания должна следить за всеми изменениями на рынке: запросами потребителей, соотношением цен, конкуренцией, а также за созданием новых изделий, введением новых элементов в дистрибьюторскую сеть.

Представим SWOT анализ деятельности ООО «СпецАвто-Восток» (таблица 8).

Таблица 8 — SWOT анализ деятельности ООО «СпецАвто-Восток».

Сильные стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – лидерство на рынке; – наличие собственного конструкторского центра; – изготавливаемое оборудование может работать даже в тяжелых условиях (таких как низкие температуры воздуха и др.) – восприятие к инновациям; – среднерыночные цены; – эффективная маркетинговая политика; – благоприятный имидж компании; – обучение персонала (повышение квалификации) – быстрая обработка заказов; – широкий ассортимент продукции и запасных частей. 	<ul style="list-style-type: none"> – сокращение рынка; – нестабильная политическая обстановка; – ужесточение банковских процентов и налоговых ставок; – негативное изменение цен на сырье, материалы, энергоресурсы; – влияние падения курса рубля на покупательскую способность.
Возможности	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – повышение спроса покупателей; – выход на новые рынки; – заинтересованность иностранных партнеров в сотрудничестве. 	<ul style="list-style-type: none"> – сильная зависимость от поставщиков; – зависимость от покупателей; – нехватка оборотных средств; – отсутствие маркетинговой стратегии.

На развитие предприятия существенное влияние оказывают факторы внешней и внутренней среды предприятия, которые можно подразделить на положительные и отрицательные.

К внешним положительным факторам, т. е. его возможностям можно отнести: высокая репутация предприятия на рынке, выпускаемая продукция соответствует требованиям стандартов, а также то, что вся продукция на всех стадиях производственного цикла подвергается тщательному контролю.

Отрицательными внешними факторами (угрозами внешней среды) является:

- 1) отсутствие системы управления изменениями;
- 2) отсутствие единой системы продаж;
- 3) дорогие сырьевые ресурсы;
- 4) нестабильность налоговой и законодательной систем, нестабильность валюты;
- 5) замедление темпов развития экономики страны.

Внутренние факторы можно разделить на сильные и слабые стороны.

Среди внутренних факторов конкурентного преимущества ООО «СпецАвто-Восток» можно выделить:

- 1) технические – увеличение удельного веса прогрессивного технологического оборудования, снижение его среднего возраста; применение современных методов контроля и стимулирования качества для удержания конкурентного преимущества;
- 2) рыночные – доступ к рынку ресурсов, необходимых Обществу; доступ к рынку новых технологий; лидирующее положение на рынке товаров;
- 3) управленческие – увеличение удельного веса конкурентоспособных менеджеров; функционирование системы менеджмента качества; проведение внутренней и внешней сертификации продукции и СМК;
- 4) структурные – гибкая производственная система; организационная система, построенная на основе дерева целей; применение процессного подхода; автоматизация информационных процессов; постоянное повышение квалификации персо-

нала и создание условий для его продвижения, мотивация качественного и эффективного труда;

5) эффективности функционирования – высокие показатели доходности (рентабельности продукции, производства, капитала, продаж); повышение интенсивности использования капитала (по коэффициентам оборачиваемости видов ресурсов и капитала); финансовая устойчивость.

К внутренним отрицательным факторам можно отнести следующие:

1) рост заемного капитала;

2) предприятие генерирует дефицит финансовых источников, поскольку кредиторская задолженность прирастает более высокими темпами, чем дебиторская задолженность;

3) отсутствие системы в области разработки нормативной документации по проектированию и изготовлению трубных и соединительных деталей

Проведем анализ основных конкурентов ООО «СпецАвто-Восток» (таблица 10).

1) ООО «БОНУМ» — предприятие, специализирующееся на производстве грузовой техники. Завод вошел в топ–3 производителей емкостно-наливной техники России; стал поставщиком полуприцепов-цистерн для крупнейших топливных, строительных, транспортных компаний России и СНГ; многократно подтвердил качество техники на федеральных и региональных конкурсах: «100 лучших товаров России», «100 лучших товаров Дона», «Лучший экспортёр года», является обладателем сертификатов качества «Сделано на Дону» и «Made in Russia». В 2018 году завод запустил новый проект BONUM AGRO — линию прицепов и полуприцепов для перевозки сельхоз грузов.

2) ЗАО «ПЗГТ» — один из крупнейших производителей специализированных автомобилей в России. Являемся эксклюзивным дистрибьютором завода, обеспечивая прямые поставки спецтехники, выпускаемой ЗАО «ПЗГТ», а также выполнением выездное обслуживание транспорта.

3) ООО «ТРЕЙЛЕР» — работает на рынке России с 1991 года, имеет большой практический опыт в области разработки и производства тягово-сцепных устройств. В июне 1997 года предприятие, создав хорошую производственную и конструкторскую базу, приступило к выпуску автоприцепов для легковых автомобилей.

4) АО «МордовАгроМаш» основан в 1961 году на базе ремонтно-технологической станции. 2010 году предприятие освоило выпуск и приступило к серийному производству большегрузных прицепов и полуприцепов грузоподъемностью 10т, 12т и 15т (2ПТС-10, ПТС-12, ПТС-15). осуществляет производство сельскохозяйственной техники совместно с компаниями, известными во всем мире.

Таблица 9 — Сравнительный анализ конкурентов ООО «СпецАвто-Восток»

Показатель	ООО «СпецАвто-Восток»	ООО «БОНУМ»	ЗАО «ПЗГТ»	ООО «ТРЕЙЛЕР»	АО «МордовАгроМаш»
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	19 746	47 638	7 173	32 982	16 338
Выручка, тыс. руб.	601 077	607 035	762 225	497 104	446 848
Входит в реестр недобросовестных поставщиков	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Кол-во арбитраж. дел (ответчик)	3	6	17	0	3
Количество арбитражных дел (истец)	5	4	10	7	48

Предприятие ООО «СпецАвто-Восток» по финансовым результатам 2017 года является одним из крупнейших игроков, не входит в реестры недобросовестных поставщиков и лишь в крайних случаях прибегает к решению споров через суд.

Таким образом, мы выяснили, что ООО «СпецАвто-Восток» находится в зависимости от покупателей и поставщиков, так как при низком спросе или непостав-

ке металла и запчастей предприятие не сможет осуществлять свою деятельность и получать прибыль. Рынок машиностроения имеет барьеры, не позволяющие появляться большому количеству новых участников и товаров-заменителей.

SWOT анализ деятельности ООО «СпецАвто-Восток» позволил выявить комплекс сильных и слабых сторон деятельности предприятия.

К числу сильных сторон предприятия можно отнести: высокая репутация у потребителей, ориентация на удовлетворение потребностей потребителей, известность компании.

Очевидными конкурентными преимуществами предприятия является широкий ассортимент предлагаемой продукции и возможности его расширения, высокое качество продукции, способность обслужить дополнительные группы потребителей и проникнуть на новые рынки или их сегменты.

Однако слабые стороны предприятия весьма внушительны – отсутствие четкой маркетинговой стратегии, значительная зависимость от покупателей. Данные недостатки не позволяют предприятию оперативно воспользоваться благоприятными возможностями рынка.

Анализ конкурентной среды показал, что ООО «СпецАвто-Восток» является крупным предприятием и занимает лидирующее положение в своей отрасли. По показателям выручка и чистая прибыль ООО «СпецАвто-Восток» находится на третьем месте, отставая от конкурентов на 21% и 58% соответственно.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Анализ нарушений законодательства в предпринимательской и экономической деятельности

Арбитражные споры — это экономические споры между предприятиями, учреждениями, организациями, являющимися юридическими лицами, а также между гражданами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, имеющими статус индивидуального предпринимателя.

В 2017 году арбитражные суды первой инстанции рассмотрели почти 1,75 млн дел. Этот показатель неуклонно растет начиная с 2011 года – тогда суды разрешили чуть больше 1 млн споров (рисунок 11).

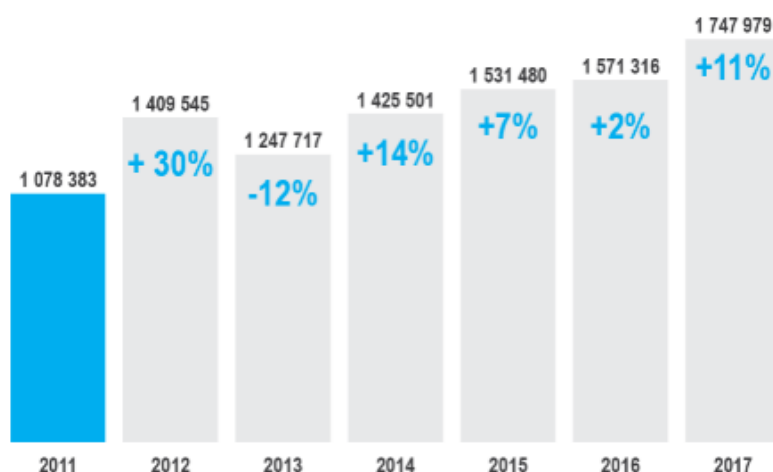


Рисунок 11 – Количество дел, рассмотренных арбитражными судами РФ

Большая часть в 2017 году приходится на экономические споры, возникающие из гражданских правоотношений, – таких было рассмотрено 1,176 млн. Еще 518 000 дел, рассмотренных арбитражными судами, возникли из административных отношений.

Чаще всего иски в арбитражи посвящены неисполнению договорных обязательств (35%), взыскание обязательных платежей и санкций (17%), споры вокруг договоров энергоснабжения (15%) и страхования (7%).

Кроме общего числа выявленных и расследованных преступлений, из материалов МВД можно отследить динамику налоговых и коррупционных преступлений, имеющих экономическую направленность (рисунок 12). Коррупционные, в отличие от налоговых, повторяют динамику общей категории преступлений экономической направленности.

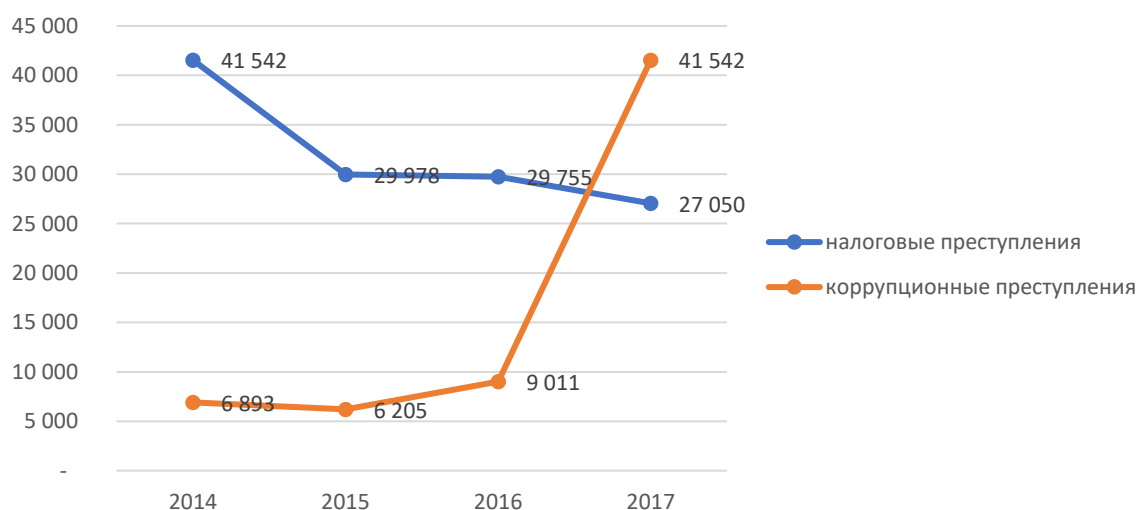


Рисунок 12 – Количество выявленных налоговых и коррупционных преступлений экономической направленности, 2017 г.

Количество налоговых преступлений сокращается, в то время как число коррупционных преступлений резко увеличилось это вызвано тем, что возросло количество преступлений по статьям получение взятки – почти на 30%, дача взятки – еще больше, это 37,3%. Сократилось на 11,4% количество преступлений, которые квалифицируются как мелкое взяточничество.

На основе материалов проверок НК РФ нами проведен анализ нарушений законодательства предприятиями машиностроительной отрасли. Нарушения систематизированы в группы:

1) неотражение в бухгалтерских документах и отчетности всего объема произведенной продукции;

Неучтенная продукция в ряде предприятий продается за наличные деньги в 3-4 раза дешевле отпускной цены. При реализации продукции активно применяются схемы ухода от налогов с использованием векселей, что увеличивало неучтенную прибыль посредника на сумму дисконта по векселю. Прибыль, получаемая посредническими предприятиями, распределялась между акционерами и руководством без отражения в бухгалтерской отчетности и декларации о доходах физических лиц. По оценкам специалистов, суммы сокрытых налогов с неучтенной прибыли, полученной заинтересованными структурами, по операциям с векселями сопоставимы с годовым бюджетом городов, в которых расположены данные предприятия;

2) нарушение ведения бухгалтерского учета;

На основании договоров купли-продажи предприятия осуществляют поставки автозаводу, который рассчитывается с предприятием за поставляемую продукцию автомобилями. Указанные предприятия ежемесячно составляют акт сверки взаиморасчетов, в котором сверяют объемы поставленной продукции и задолженность одной из сторон на текущий момент времени.

Не имея возможности самостоятельно реализовывать приобретаемые автомобили, предприятие заключает договор комиссии с компанией. Согласно условиям договора компания реализовывает автомобили, принадлежащие предприятию, и перечисляет на счета предприятия выручку от реализации за минусом комиссионного вознаграждения. Причем компания получает автомобили со складов автозавода, минуя предприятие, а комиссионным вознаграждением компании являлась наценка на реализуемые автомобили.

В бухгалтерском учете две разные хозяйственные операции (бартерный обмен металлопродукции на автомобили и реализация автомобилей) отражаются предприятием как одна (реализация металлопродукции с оплатой, поступившей от

кампании). При этом в бухгалтерском учете предприятия не находила отражения наценка на реализуемые автомобили.

Вследствие неполного учета результатов реализации автомобилей на предприятии не были уплачены в полном объеме "оборотные" налоги (налог на пользователей автомобильных дорог и налог на содержание жилищного фонда) на сумму более чем в 4,5 млн руб.

3) неполное зачисление выручки от реализации продукции (работ, услуг);

Предприятие «А» не отразило в бухучете выручку за поставленную продукцию на предприятие «Б», полученную в виде взаимозачетов. Сумма выявленного ущерба составила 629 тыс. руб.

4) сокрытие выручки от реализации продукции (работ, услуг) путем неотражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций по взаимозачетам и бартерным сделкам;

Предприятие «А», являясь крупным должником перед бюджетом (около 90 млн руб.), в основном реализовывает свою продукцию на бартерной основе, так как на имевшиеся счета в банках выставлены инкассовые распоряжения по погашению недоимки. Проведенными встречными проверками в организациях, приобретавших продукцию «А», было выявлено, что они имеют реальную возможность рассчитаться за полученную продукцию денежными средствами, но по просьбе «А» делают это материальными ценностями по согласованной номенклатуре, не связанной с производственным процессом. Таким образом, предприятие «А» уклонилось от обязательных платежей в бюджет и погашения имеющейся задолженности перед бюджетом на сумму 537 тыс. руб.

5) необоснованное завышение себестоимости продукции (работ, услуг).

На себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) в целях налогообложения неправомерно относятся расходы, в том числе за счет расходов по оплате услуг, не относившихся к производственной сфере, оплата командировочных расходов, относившихся к непроизводственной сфере, расходов по уплате процентов

по кредиту, полученному для безналичного перечисления на специальные карты счета работников.

На себестоимость реализованной продукции были необоснованно отнесены расходы, связанные с реконструкцией предприятия. Организация не провела также корректировки налогооблагаемой прибыли на сумму убытков, полученных по операциям купли-продажи иностранной валюты. При исчислении НДС был необоснованно возмещен налог по неоплаченным товарно-материальным ценностям при повторной переуступке кредиторской задолженности. Кроме того, из-за отсутствия полного перечня подтверждающих экспорт документов организация необоснованно применила льготы по экспорту.

Для того, чтобы в полном объеме оценить причины различных видов нарушений и их влияние на экономическую безопасность, представим все данные в таблице 10.

Таблица 10 — Основные нарушения законодательства промышленными предприятиями

Вид нарушений	Причины	Последствия	Влияние на экономическую безопасность
Налоговые	1) хроническая нехватка собственных средств предприятий и потребителей; 2) использование безналичных способов расчетов.	1) привлечение посредников, которые занимаются контролем финансовых потоков и аккумулируют у себя основную массу прибыли; 2) прибыль распределяется посредническими структурами, контролируемые крупными акционерами; 3) утечка финансовых средств из легального в теневой сектор экономики; 4) официальная балансовая прибыль снижается, а легальная прибыль не увеличивается.	1) ресурсы предприятий перейдут под контроль теневых структур.

Окончание таблицы 10

Экологические	1) нарушение правил охраны окружающей среды при производстве работ; 2) нарушение правил обращения экологически опасных веществ и отходов; 3) загрязнение вод, атмосферы, порча земли.	1) загрязнение окружающей среды; 2) истощение природных ресурсов; 3) образование незаконных свалок; 4) неправильная утилизация опасных отходов; 5) административная и гражданско-правовая ответственность.	1) снижение развития промышленных сил; 2) снижение здоровья населения
Трудовые отношения ³⁰	1) нарушение при заключении, изменении и прекращении трудового договора; 2) нарушения в области оплаты труда, в том числе при увольнении; 3) нарушения в области охраны труда; 4) нарушения в области режима труда и отдыха; 5) нарушения в области предоставления гарантий и компенсаций;	1) невыплата налогов в государственный бюджет; 2) возрастание несчастных случаев на предприятиях; 3) ухудшение здоровья работников. 4) использование безналичных способов расчетов с работниками («черная» и «серая» зарплаты).	1) активное развитие теневой экономики.

Мы рассмотрели три основных вида правонарушений, совершаемых предприятиями (налоговые, экономические и трудовые отношения) причины их совершения, последствия и влияние их на экономическую безопасность. Можно сделать вывод, что нарушения экологического законодательства повлечет за собой ухудшение здоровья, потерю покупателей из-за использования запрещенных веществ. Налоговые нарушения повлекут за собой уход бизнеса в тень и снижение развития промышленности. Нарушение трудовых отношений приведет к развитию теневой экономики, недоверию работодателю, некачественной продукции. Но также не соблюдение законодательства ведет к сокращению конкурентоспособности, в силу неясности их происхождения для других субъектов рынка и бесплатности с точки зрения отдельного потребителя.

³⁰Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=10141>

3.2 Менеджмент охраны здоровья и безопасности труда как фактор укрепления экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток»

Безопасные условия труда являются неотъемлемой частью системы сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Однако, на сегодняшний день в результате несчастных случаев на рабочем месте или профессиональных заболеваний объем валового внутреннего продукта снижается.

В таблице 11 приведена статистика производственного травматизма в РФ с дифференциацией по полу.

Таблица 11 – Статистика производственного травматизма в РФ

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, тыс. человек	28,2	26,7	25,4
Из них со смертельным исходом	1,29	1,29	1,14
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве на 1000 работающих соответствующего пола	1,3	1,3	1,3
Из них со смертельным исходом	0,062	0,062	0,056
Число человеко-дней нетрудоспособности у пострадавших на производстве, млн.	1,4	1,3	1,2
На одного пострадавшего	48,6	49,0	48,7
Израсходовано средств на мероприятия по охране труда в расчете на 1 работающего, рублей	10930,4	11479,8	12964,7

Из таблицы можно сделать, что численность пострадавших при несчастных случаях на производстве сократилась на 2,8 тыс. человек за анализируемый период. Количество человеко-дней нетрудоспособности также сократилось на 0,2 млн-

человеко-дней. Произошло увеличение количество средств на мероприятия по охране труда в расчете на одного работающего на 2 034,3 рублей.

Популярная ранее практика компенсаций за работу во вредных и опасных условиях (так называемая «надбавка за вредность») устаревает и на смену ей приходят «вложения в безопасность», которые призваны увеличить производительность труда, а следовательно, и конкурентоспособность предприятия в современных рыночных условиях. Непрерывное улучшение условий труда зависит, в том числе и от прямого взаимодействия между работодателями и работниками на предприятии. Иными словами - на так называемом, социальном партнерстве в охране труда, что является неотъемлемой частью комплексной и устойчивой системы управления безопасностью труда в организации.³¹

Также на сегодняшний день наряду с «вложениями в безопасность» актуально и такое понятие как «экологический менеджмент», который также может входить в общую систему корпоративного управления, и целью которого является достижение положений, указанных в экологической политике предприятия посредством реализации программ по охране окружающей среды. Также «экологический менеджмент — это экологически безопасное управление современным производством, при котором достигается оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями».³²

Объединим данные по признакам основных причин травмирования за период с 2015–2017гг.на предприятии ООО «СпецАвто-Восток», которая представлена в таблице 12.

³¹Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54934- 2012/OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья» (правовая система Гарант).

³²Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению (правовая система Гарант).

Таблица 12 – Основные причины травмирования на предприятии ООО «СпецАвто-Восток», 2015–2017гг.

Причины травмирования	Количество человек		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Неудовлетворительная организация производства работ	3	2	1
Неосторожность, невнимательность пострадавших	2	4	5
Нарушение трудовой и производственной дисциплины	3	1	2
Нарушение правил охраны труда при выполнении работы	7	5	3
Прочие	2	2	1
Общее количество несчастных случаев, произошедших в этом году	17	14	12
Количество несчастных случаев, имевших одновременно 2 основные причины	4	2	-

Статистика причин травмирования представлена на рисунке 13.

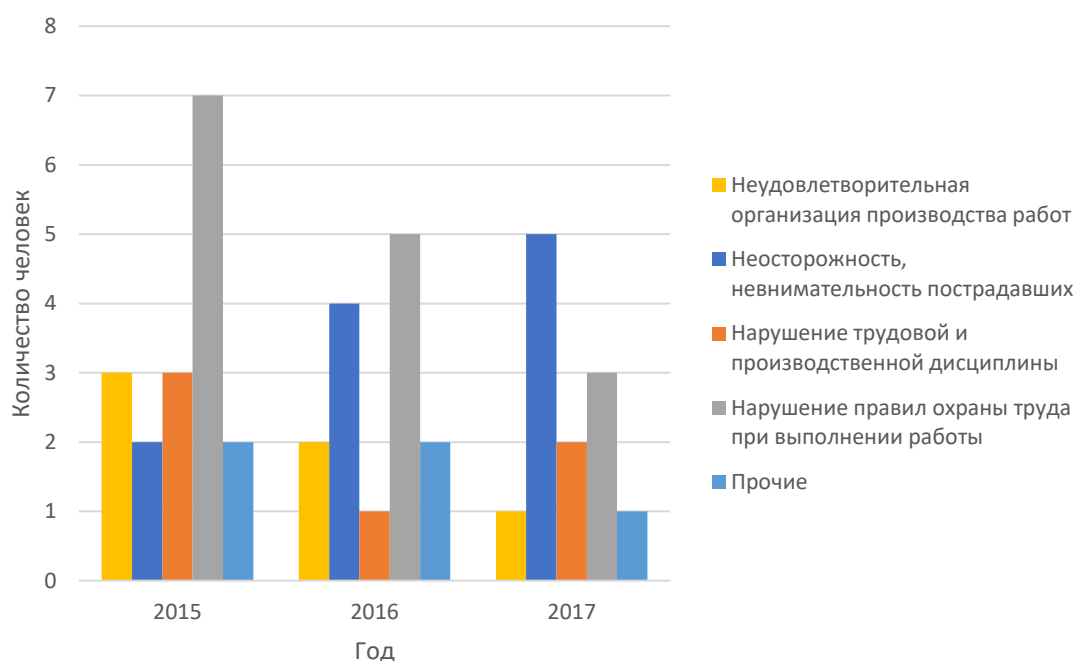


Рисунок 13 – Основные причины травмирования на производстве ООО «СпецАвто-Восток», 2015–2017гг.

Из вышеперечисленных причин травматизма можно выявить и сделать анализ по характеру повреждений, отмеченных за период с 2015–2017гг. Травмы по характеру повреждений представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Статистический вид травмирования по характеру повреждений на предприятии ООО «СпецАвто-Восток», 2015–2017гг

Причины травмирования	Количество травм		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Переломы	3	0	2
Раны	6	5	2
Ушибы головы	1	2	1
Глазные травмы	3	1	2
Ожоги	2	2	0
Поражение эл. Током	0	1	1
Отравление	2	3	3

Статистика травмирования по характеру повреждений представлена на рисунке 14.

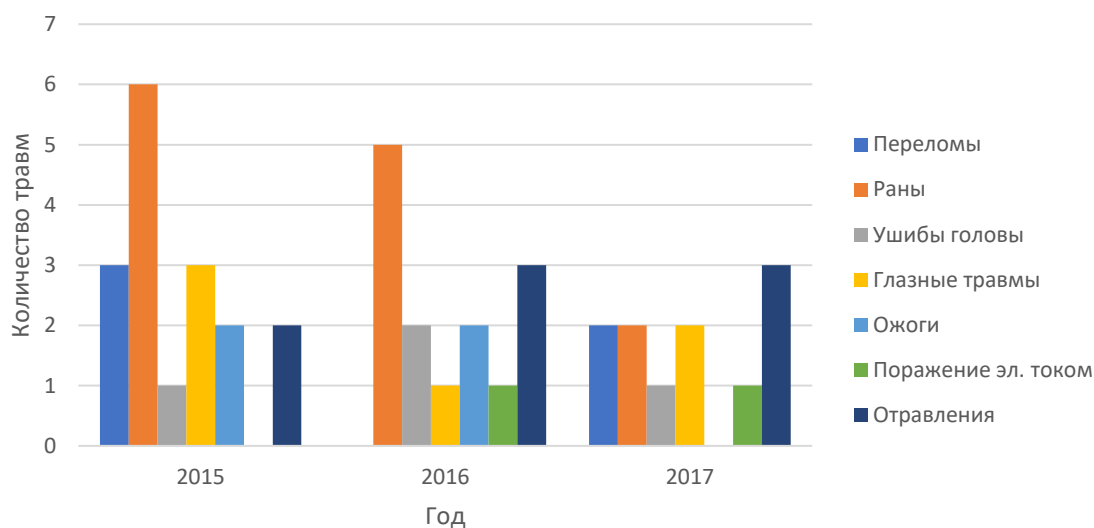


Рисунок 14 – Статистика травмирования по характеру повреждений, 2015-2017гг.

Под воздействием вредных факторов на производстве у рабочих может возникнуть острое профессиональное или хроническое отравление и заболевание. Но влияние производственных факторов не ограничен лишь их ролью как причины профессиональных болезней. Давно заметили, что лица, которые работают с токсическими веществами, часто болеют общим заболеванием (гриппом, расстройством органов пищеварения, воспалением легких и тем подобным), что данные болезни протекают у них тяжелее, а выздоравливание протекает медленнее. В связи с чем, помимо величин частоты и тяжести профзаболеваемости (определяют аналогично Кч и Кт), необходимо определение показателей уровня общей заболеваемости. С этой целью рассчитываем показатель частоты случаев заболеваний и показатель дней нетрудоспособности, которые приходятся на 100 работающих по формулам (10), (11) и заполняем таблицу 14:

$$П_{чз} = 3 \times \frac{100}{Т}, \quad (10)$$

$$П_{дн} = Д \times \frac{100}{Т}, \quad (11)$$

где З – количество случаев профзаболеваний за отчетный период;

Д – количество дней нетрудоспособности за этот же период;

Т – общее количество работающих.

Таблица 14 – Частота профзаболеваемости на предприятии ООО «СпецАвто-Восток», 2015-2017гг.

Причины травмирования	Количество		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество профбольных	6	5	2
Показатель частоты случаев заболеваний	4,14	3,36	1,33
Показатель дней нетрудоспособности	48,28	44,97	33,33

Анализируя представленные выше таблицы, можно сделать вывод, что за это время 2015-2017гг. произошло 43 несчастных случая 6 из них имели по 2 основные причины – это неудовлетворительная организация работ и неосторожность. Также за это время 1 несчастный случай имел 2 характера повреждения – это в 2016г. – ушибы и черепно – мозговые травмы. По количеству профессиональных больных анализ показал, что, произошел большой спад по сравнению с предыдущими годами, на это могли повлиять мероприятия, проводимые по обеспечению здоровых и безопасных условий труда, направленных на улучшение труда рабочих, в том числе и внедрение в производство более современных оборудования.

За 2017 год, предприятие ООО «СпецАвто-Восток» выплатило 3 469 939 руб. работникам, пострадавшим на предприятии.

Основными целями улучшения условий труда и экологического менеджмента являются сохранение жизни и здоровья работающих, сокращение количества несчастных случаев и заболеваний на производстве, управление негативными воздействиями на окружающую среду. Улучшение условий труда и экологической ситуации улучшает экономические показатели предприятия:

1) способствует росту прибыли (в связи с повышением производительности труда);

2) влияет на сокращение затрат, связанных с компенсациями за работу во вредных и тяжелых условиях;

3) обеспечивает снижение расходов, связанных с травматизмом, профессиональной заболеваемостью;

4) содействует уменьшению текучести кадров;

5) помогает процессу вовлечения персонала в деятельность по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов и т.д.

Современные исследования подтверждают, что компании, которые стремятся не только к достижению «фискальных бизнес-результатов», но и обращающие внимание на другие смежные направления своего бизнеса являются более успешными по сравнению с теми, кто стремится только к повышению прибыли. На се-

сегодняшний день все чаще встречается термин «социально ориентированная концепция управления», основными характеристиками которой являются рост доверия персонала организаций к своему руководству; влияние социальных показателей на общую репутацию предприятия; поддержание общественно полезных экологических программ и ряд других. Расходуя средства на социальные и экологические программы, предприятие сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, обеспечивает свое устойчивое развитие. Социально ответственное поведение на сегодняшний день — это возможность для предприятий и организаций реализовать свои основные потребности в условиях новых экономических реалий, безопасности и устойчивости. Это связано с тем, что инвестиции в здоровье, обучение работников, решение экологических проблем приводят к доверию к компании со стороны самих сотрудников, снижают текучесть кадров, повышают квалификационный уровень персонала, а, следовательно, приводят к повышению конкурентоспособности организации.³³

Таким образом, современный менеджмент переходит от концепции тотального управления качеством (Total Quality Management, TQM) к социально ориентированной концепции управления (Total Responsibility Management, TRM). Важнейшими элементами данной концепции являются менеджмент в области безопасности труда и здоровья персонала и экологический менеджмент.

Методическую основу менеджмента в области безопасности труда и здоровья персонала и экологического менеджмента в рамках социально ориентированной концепции управления составляют такие стандарты как:

- 1) в области экологического менеджмента - ISO 14001;
- 2) в области охраны здоровья и обеспечения безопасности труда - OHSAS 18001.

³³Хабарова Е.И. Экологически ориентированный производственный менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - № 3. - С.111-117.

Стоит подчеркнуть, что, когда предприятие сертифицировано по ISO 14001 и OHSAS 18001, это позволяет говорить о том, что компания добровольно идет по пути учета интересов не только своих акционеров, клиентов, но и своих сотрудников, общества в целом. В сочетании применения трех стандартов ISO 9001 (системы менеджмента качества), ISO 14001, OHSAS 18001 заключается система социально ориентированного управления (TRM).

Стандарт OHSAS 18001:2007 (Occupational Health and Safety Assessment Series) был разработан как система менеджмента охраны здоровья и обеспечения безопасности труда. Этому стандарту на сегодняшний день полностью соответствует российский национальный стандарт ГОСТ Р 54934-2012/OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья».³⁴ По стандартам OHSAS можно внедрить систему управления охраной труда на предприятии, которая позволит управлять производственными рисками и будет способствовать выходу предприятия на международные рынки. Обучение по OHSAS также является добровольным, но оно не заменяет стандартное обучение по охране труда. Для внедрения системы менеджмента безопасности труда, в большинстве случаев, требуется помощь специалистов, но управляет ею предприятие или организация самостоятельно, поэтому обучение является обязательным.

Система же экологического менеджмента будет эффективной, если все сотрудники предприятия начнут участвовать в реализации принятой в организации экологической программы, а чтобы пройти сертификацию по ISO 14001, необходимо разработать экологическую политику организации и все процедуры в соответствии с требованиями стандарта. Центральному стандарту серии ISO 14001:2004 соответствует национальный российский стандарт ГОСТ Р ИСО 14001-2007.³⁵ Внедрение системы экологического менеджмента позволяет гарантировать высокое качество конечного продукта предприятия и хорошую репутацию на рынке.

Таким образом, стандарты ISO 14001 и OHSAS 18001 являются общетехническими и применимыми к организациям всех типов и размеров (независимо от конкретного сектора экономики, отрасли промышленности), стремящихся:

- 1) к сокращению или сведению к минимуму риска для сотрудников, которые могут подвергаться рискам профессиональной безопасности и здоровья, связанным с их деятельностью;
- 2) к осуществлению контроля опасных и вредных производственных факторов;
- 3) к управлению рисками, возникающими в процессе производственной деятельности;
- 4) к предотвращению возникновения инцидентов, аварий, нештатных ситуаций;
- 5) к интегрированной системе управления профессиональной безопасностью и здоровьем;
- 6) к улучшению морального климата в компании;
- 7) к уменьшению прямых и не прямых издержек бизнеса.

Проведем количественную оценку экономического эффекта от внедрения интегрированной системы менеджмента, построенной в соответствии с принципами, требованиями и подходами на базе требований стандартов ISO 14001:2004 (СЭМ), OHSAS 18001:2007(СМПБОТ).

Базовый жизненный цикл проекта по разработке, внедрению и сертификации системы менеджмента состоит из двух стадий:

- 1) стадия разработки, внедрения и подготовки к сертификации систем менеджмента. Как правило, данная стадия реализуется в рамках отдельного проекта и в рамках данной стадии предприятия прибегают к услугам профессиональных консалтинговых организаций;
- 2) стадия сертификации систем менеджмента. В рамках данной стадии Орган по сертификации проводит внешний аудит разработанных и внедренных систем менеджмента на соответствие заявленным стандартам. Процедура прохождения

сертификации, продолжительность аудита основаны на требованиях к международной аккредитации, на базе которых Органы по сертификации разрабатывают свои внутренние процедуры и инструкции.

Оценка прямых расходов на разработку, внедрение и сертификацию систем менеджмента производится по формуле (12):

$$R = R1 + R2 + R3 + R4, \quad (12)$$

где R1 – расходы на фонд заработной платы сотрудников предприятия, напрямую занятых в проекте по разработке, внедрению и сертификации систем менеджмента;

R2 – расходы, связанные с оплатой услуг консультационно-методических услуг со стороны внешних организаций, специализирующихся на внедрении систем менеджмента;

R3 – расходы, связанные с оплатой услуг по сертификации систем менеджмента;

R4 – расходы, связанные с необходимостью совершенствования технологических процессов (закупка нового производственного оборудования, модернизация технологической линии, приобретение оргтехники, персональных компьютеров, программного обеспечения и т.п.).

Необходимо отметить, что данные расходы в первую очередь зависят от состояния основных фондов предприятия и уровня его операционного и технологического оснащения.

Расходы на фонд заработной платы R1 определяются по формуле (13):

$$R1 = K \times N \times T \times R_{cp}, \quad (13)$$

где K – коэффициент, учитывающий величину налогов, начисляемых на фонд заработной платы.

В настоящее время величина налогов на фонд заработной платы составляет 26,2%, таким образом, $K = 1,262$;

N – количество сотрудников, занятых в проекте.

Приняты следующие оценки количества сотрудников, занятых в проекте 2 специалистов;

T – время реализации проекта, измеряемое в месяцах.

Как правило, предприятие вначале последовательно внедряет систему менеджмента качества на базе требований ISO 9001:2008, затем систему экологического менеджмента на базе требований ISO 14001:2004, затем систему менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда в соответствии с OHSAS 18001:2007. Так как система ISO 9001:2008 уже внедрена, мы просчитаем внедрение оставшихся двух систем. Время, для внедрения интегрированной системы составляет 12 месяцев

$R_{ср}$ – средняя заработная плата специалиста по системам менеджмента.

На основании анализа информации, представленной на Интернет-ресурсе вакансий HeadHunter (www.hh.ru), средняя месячная зарплата по РФ квалифицированного специалиста по одной системе менеджмента составляет 25000 руб. (для Варианта 1), по трем системам менеджмента – в среднем на 30% выше.

В таблице 15 представлены результаты определения величины $R1$.

Таблица 15 – Определение расходов на фонд заработной платы

Описание системы менеджмента/параметра	Количество сотрудников	Средняя месячная з/п, руб.	З/п с учетом налогов, на весь период внедрения
СЭМ	1	25 000	378 600
СМПБОТ	1	25 000	378 600
Итого	2	25 000	757 200

Расходы, связанные с оплатой консультационно-методических услуг со стороны внешних организаций, специализирующихся на внедрении систем менеджмента, определяются по формуле (14):

$$R2 = R21 + R22, \quad (14)$$

где R21 – расходы на оплату услуг консалтинговой организации в соответствии с понесенными ей трудозатратами;

R22 – компенсация командировочных затрат, понесенных консалтинговой организацией в ходе командирования ее специалистов на предприятие. В рамках настоящего исследования принимается, что предприятие и консалтинговая организация находятся в пределах одного населенного пункта (города), следовательно, величина R22 принимается равной нулю.

В настоящее время большинство профессиональных консалтинговых организаций заключают со своими клиентами контракты с фиксированной ценой, которая учитывает все трудозатраты и издержки исполнителя (консалтинговой организации). Как правило, стоимость таких услуг определяется по формуле (15):

$$R21 = P \times D, \quad (15)$$

где P – ставка человеко-дня консультанта. В рамках настоящего расчета принимается следующая величина ставки человеко-дня консультанта (с учетом всех расходов и налогов) P = 8 000 руб.;

D – трудозатраты консультантов на всех этапах консалтинговой стадии жизненного цикла проекта.

В таблице 16 представлены расчетные данные по трудозатратам и стоимости услуг в соответствии с этапами жизненного цикла проекта по разработке, внедрению и подготовке к сертификации систем менеджмента.

Таблица 16 – Стоимость консультационных услуг

Этап	Трудоемкость работы консультантов, чел/дни
Этап 1	36
Этап 2	4
Итого на проект, чел/дней	40
Итого на проект, тыс. руб.	320 000

Расходы R3, связанные с оплатой услуг по сертификации систем менеджмента, определяются по формуле (16):

$$R3 = R31 + R32, \quad (16)$$

где R31 –расходы на оплату услуг Органа по сертификации в соответствии с понесенными им трудовыми затратами;

R32 – компенсация командировочных затрат, понесенных Органом по сертификации в ходе командирования его специалистов на предприятие для проведения аудита систем менеджмента на месте. В рамках настоящего исследования принимается, что предприятие и Орган по сертификации находятся в пределах одного населенного пункта (города), следовательно, величина R32 принимается равной нулю.

В настоящее время большинство Органов по сертификации заключают со своими клиентами контракты с фиксированной ценой, которая учитывает все трудовые затраты и издержки исполнителя (консалтинговой организации). Как правило, стоимость таких услуг определяется по формуле (17):

$$R31 = P \times D, \quad (17)$$

где P – ставка человеко-дня аудитора Органа по сертификации. В рамках настоящего расчета принимается следующая величина ставки человеко-дня аудитора (с учетом всех расходов и налогов): для системы экологического менеджмента РСЭМ = 20 000 руб.; для системы менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда РСМПБОТ = 20 000 руб.

D – трудовые затраты аудиторов в ходе сертификационного аудита.

В таблице 17 представлены расчетные данные по трудовым затратам и стоимости сертификационных услуг.

Таблица 17 – Стоимость услуг по сертификации

Параметр	СЭМ (ISO 14001)	СМПБОТ (OHSAS 18001)	Итого
Количество аудиторских дней по нормативам	12	16	28
Стоимость, руб.	240 000	320 000	560 000

Обобщая полученные данные, получим следующие консолидированные данные по оценке экономического эффекта от внедрения и сертификации локальных систем менеджмента (таблица 18).

Таблица 18 – Общая стоимость внедрения и сертификации интегрированных систем менеджмента

Наименование расходов	Итого
R1 – расходы на фонд заработной платы сотрудников предприятия, напрямую занятых в проекте по разработке, внедрению и сертификации систем менеджмента	757 200
R2 – расходы, связанные с оплатой услуг консультационно- методических услуг со стороны внешних организаций, специализирующихся на внедрении систем менеджмента	320 000
R3 – расходы, связанные с оплатой услуг по сертификации систем менеджмента	560 000
Всего	1 637 200

Также внедрение стандартов приносит выгоды сотрудникам и инвесторам:

- 1) роста конкурентоспособности сертифицированной организации на российских и международных рынках;
- 2) повышения инвестиционной привлекательности компании;
- 3) увеличения прибыли на вложенный капитал;
- 4) увеличения доли рынка и улучшения результатов деятельности организации;
- 5) повышения капитализации компании;
- 6) увеличения шансов на победу в тендерах и конкурсах.

Таким образом, внешние преимущества, связанные с внедрением стандартов в области охраны здоровья и обеспечения безопасности труда и экологического менеджмента и положением организации в конкурентной рыночной среде выражаются в более выгодных условиях кредитования и страхования; заключении субподрядных договоров; в получении лицензий и разрешений; в улучшении репутации компании в глазах потребителей, партнеров, акционеров, инвесторов и других заинтересованных сторон; в увеличении капитализации компании. Очевидно, что от своей социальной ориентированности выигрывает, прежде всего, сама организация.

Таким образом, предприятие выплатило работникам, пострадавшим на предприятии 3 469 939 руб., а за внедрение стандарта предприятие заплатит 1 637 200 руб.

По плану при внедрении стандарта выплаты по травматизму будут снижаться на 20% ежегодно.

Рассчитаем в динамике на три года, сколько предприятие сэкономит при внедрении стандарта по сравнению с существующим моментом (таблица 19).

Таблица 19 – Выплаты рабочим, по причине несчастных случаев до и после внедрения стандартов

Период	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Итого
До внедрения сертификации, руб.	3 470 000	3 500 000	3 550 000	10 520 000
После внедрения сертификации, руб.	2 775 951	2 220 761	1 824 609	6 821 321

Сумма выплат до внедрения стандартов на 35%, больше, чем после, а это значит, что предприятие сможет увеличить свою прибыль, создать комфортные условия для работников, улучшить качество и количество выпускаемой продукции.

Сертификат ISO 14001 может означать наличие инновационного и перспективного подхода к потребителям и будущим сотрудникам. Сертификация ISO

14001 может увеличить долю потребителей и партнеров. Она может сократить стоимость государственного страхования гражданской ответственности.

OHSAS 1800 это хороший способ обеспечить настоящую безопасность условий труда на самых различных производствах. Внедрение данного стандарта позволит руководству не только предвидеть допустимые риски, но и эффективно их устранять. Необходимость внедрения данного стандарта продиктована заботой руководства о персонале. Потребность в формировании унифицированных требований к охране труда породил институт промышленной безопасности. Множество индустриальных союзов консолидировали свои усилия в направлении разработки данного стандарта.

Введение данных стандартов положительно повлияет на экономическую безопасность предприятия, ведь довольные сотрудники не разгласят конфиденциальную информацию, будут стараться на благо предприятия при помощи увеличения качества и количества производимой продукции. Что в свою очередь повысит конкурентоспособность предприятия, увеличив его выручку, стандарты придают уверенность поставщикам и покупателям в надежности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая безопасность предприятия – это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам.

Конкурентоспособность предприятия складывается из: способности предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей; способности организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по отношению цена – качество; способности проводить эффективную маркетинговую политику; способности изыскивать и создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции; способности к созданию и удержанию технологического лидерства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления применяемых технологий; создания и развития высокого кадрового потенциала, как на исполнительском, так и на управленческом уровнях.

Основными факторами, влияющими на конкурентоспособность, являются: политические, экономические, социальные, научно-технические факторы, поставщики, партнеры, конкуренты, потребители, также факторы обеспечения (формирования) и факторы развития.

Существуют следующие подходы к определению конкурентоспособности предприятия: системный подход, инновационный подход, интеграционный подход, стандартизационный подход, маркетинговый подход, функциональный подход, процессный подход, структурный подход, ситуационный (вариантный) подход, нормативный подход, директивный (административный) подход, деловой подход.

В результате анализа, было выявлено, что основными методами оценки конкурентоспособности являются: SWOT-анализ, методика рейтинговой оценки конкурентоспособности, методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на комплексном исследовании внутренней среды предприятия, методика позиционирования сильных и слабых сторон потенциала конкурентоспособности предприятия, матричная методика оценки конкурентоспособности, метод, основанный на теории эффективной конкуренции и другие.

Наиболее эффективным методом оценки конкурентоспособности предприятия являются операционные методы. Во-первых, указанный метод охватывает ключевые характеристики деятельности предприятия, исключает дублирование оценочных параметров. Во-вторых, имеет в своей основе четко выраженную математическую взаимосвязь между установленными оценочными параметрами, что позволяет выявлять объективную зависимость оцениваемого показателя конкурентоспособности от исходных параметров в динамике; В-третьих, позволяет прогнозировать уровень конкурентоспособности предприятия (групп предприятий); В-четвертых, является универсальным методом, то есть позволяет оценивать конкурентоспособность отдельных предприятий (групп предприятий) с учетом целей анализа и наличия исходных данных, независимо от размеров, отраслевой принадлежности и формы собственности; В-пятых, отличается гибкостью, то есть возможностью учета условий и особенностей функционирования отдельных предприятий (групп предприятий). Анализ происходит при помощи финансовых показателей таких как: чистая прибыль, выручка, коэффициенты рентабельности, коэффициенты ликвидности, коэффициент автономии, коэффициенты оборачиваемости.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, фондоемкость предприятия осталась неизменной и составила 0,01 руб., а значит не произошло увеличения затрат на труд. Снижение фондоотдачи до 52,44 не позволяет увеличить размер выпуска производства без дополнительных капитальных вложений и в более короткие сроки.

Из анализа эффективности оборотных средств можно сделать вывод: из-за снижения показателя оборачиваемости до 3,40 организации необходимо иметь больше средств для операционной деятельности; снижение коэффициента загрузки оборотных средств говорит о снижении величины оборотных средств в стоимости реализованной продукции; рентабельность оборотных активов увеличилась и вышла в положительное значение и в 2017 году составила 11,18% что говорит об увеличении их прибыльности. Имеет место тенденция снижению эффективности использования основных средств.

Условие текущей ликвидности $(A1+A2) \geq (П1+П2)$ не выполняется в 2016-2017 годах и свидетельствует о неплатежеспособности в ближайшее время. В анализируемом периоде 2015–2017 г. выполняется условие перспективной ликвидности $(A3 \geq П3)$, на ее основе прогнозируется долгосрочная платежеспособность.

Коэффициенты текущей ликвидности и срочной ликвидности имеют тенденцию к спаду с 3,37% до 1,86% и с 1,82% до 0,69% соответственно, однако находятся в пределах нормативных значений. А значение коэффициента абсолютной ликвидности, которое в 2017 году составило 0,04% меньше нормативного ($>0,2...0,5$) в анализируемом периоде. Это говорит о трудностях предприятия с покрытием текущих обязательств.

Коэффициент финансовой устойчивости имеет положительную динамику в анализируемом периоде. В 2017 году достиг значения 0,95, что выше нормативного (0,7).

Оборачиваемость активов снизилась на 3,32% в анализируемом периоде и в 2017 году составила 4,16 оборотов. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 2,44%, а длительность оборота дебиторской задолженности увеличился на 4,07 дня. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 17,84% и в 2017 г. составил 9,57 оборотов. Коэффициент оборачиваемости запасов и оборачиваемости собственного капитала снизились соответственно на 12,08% и 2,92%.

Деятельность ООО «СпецАвто-Восток» может быть охарактеризована как достаточно эффективная – предприятие получает прибыль, имеет достаточно высокие значения рентабельности продаж и рентабельности производства. Положительным моментом является динамика рентабельности в течение рассмотренного периода и её рост в 2017 году, по сравнению с 2015 годом, говорит о повышении эффективности производственных процессов и продаж предприятия. Однако не стоит забывать, что, если в ближайшее время предприятие не увеличит долю оборотных средств, то в будущем велик риск неплатежеспособности.

Были рассмотрены три основных вида правонарушений, совершаемых предприятиями (налоговые, экономические и трудовые отношения) причины их совершения, последствия и влияние их на экономическую безопасность. Можно сделать вывод, что нарушения экологического законодательства повлечет за собой ухудшение здоровья, потерю покупателей из-за использования запрещенных веществ. Налоговые нарушения повлекут за собой уход бизнеса в тень и снижение развития промышленности. Нарушение трудовых отношений приведет к развитию теневой экономики, недоверию работодателю, некачественной продукции. Но также не соблюдение законодательства ведет к сокращению конкурентоспособности, в силу неясности их происхождения для других субъектов рынка и бесплатности с точки зрения отдельного потребителя.

Сумма выплат до внедрения стандартов на 35%, больше, чем после, а это значит, что предприятие сможет увеличить свою прибыль, создать комфортные условия для работников, улучшить качество и количество выпускаемой продукции.

Сертификат ISO 14001 может означать наличие инновационного и перспективного подхода к потребителям и будущим сотрудникам. Сертификация ISO 14001 может увеличить долю потребителей и партнеров. Она может сократить стоимость государственного страхования гражданской ответственности.

OHSAS 1800 это хороший способ обеспечить настоящую безопасность условий труда на самых различных производствах. Внедрение данного стандарта поз-

волит руководству не только предвидеть допустимые риски, но и эффективно их устранять. Необходимость внедрения данного стандарта продиктована заботой руководства о персонале. Потребность в формировании унифицированных требований к охране труда породил институт промышленной безопасности. Множество индустриальных союзов консолидировали свои усилия в направлении разработки данного стандарта.

Введение данных стандартов положительно повлияет на экономическую безопасность предприятия, ведь довольные сотрудники не разгласят конфиденциальную информацию, будут стараться на благо предприятия при помощи увеличения качества и количества производимой продукции. Что в свою очередь повысит конкурентоспособность предприятия, увеличив его выручку, стандарты придадут уверенность поставщикам и покупателям в надежности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. Учебное пособие. М.: Типография "Новости", 2000. С.255.
- 3 Боумэн,К. Основы стратегического менеджмента: – М: ЮНИТИ, 2012. С. 83.
- 4 Быков, В.А. Конкурентоспособность товара: научные основы, методь оценки, управление / В.А. Быков. – Москва: Научная Книга, 2015. – 208 с.
- 5 Вачугов,Д.Д., Основы менеджмента: учебник для вузов / Д.Д.Вачугов, Т.Е.Беризкина. – М.: Высшая школа, 2011. С. 70.
- 6 Волкова,О.Н.. Анализ хозяйственной деятельности предприятия:. – М.: ООО «ТК Велби», 2012. С. 424.
- 7 Воронина,Э.М. Менеджмент предприятия и организации: учебное пособие / Э.М.Воронина. – М: ММИЭ, 2011. С. 66.
- 8 Гелета,И. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В.Гелета. – М.: Магистр, 2014. С. 123.
- 9 Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н.Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. С. 372.
- 10Гражданкина,Е.Ю. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие для вузов / Е.Ю.Гражданкина. – М.: ИнфраМ, 2012. С. 317.
- 11 Грибов,В.Д. Экономика организации (предприятия). – М.: КноРус, 2014. С. 253.
- 12 Долгов, А.И. Теория организации: учебное пособие / А.И.Долгов. М.: ООО «Флинта», 2013. С. 224.
- 13 Ершова И.В. Конкурентные стратегии технологически ориентированных предприятий. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 1999. С. 43.
- 14 Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика: учебник для студентов вузов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2016. С. 415.

- 15 Кротков, А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М.Кротков, Ю.Я.Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – №6(26). 4. С.64-65.
- 16 Лифиц, И. О критериях конкурентоспособности товаров и услуг. Маркетинг. – 2014. – №3(88). С.25-29.
- 17 Мазилнина, Е.И. Управление конкурентоспособностью/ Е.И. Мазилнина, Г.А. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2014. С. 325.
- 18 Малиновская, О.В. Финансы: учебное пособие / О.В.Малиновская, И.П.Скобелева, А.В.Бровкина. – М.: Инфра-М, 2012. С. 152.
- 19 Малявина Ирина Юрьевна Детерминанты конкурентоспособности и их использование в экономике России // Вестник ННГУ. 2010. С.. 2.
- 20 Мамбетшаев, С.В. Основы конкурентоспособности предприятий: Монография / С.В. Мамбетшаев. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2014. С. 312.
- 21 Мескон, М. Основы менеджмента. – М.: Издательство «Дело» 2013. С. 249.
- 22 Мокий, М. С. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для вузов / М.С.Мокий. – М.: Экзамен, 2014. – 254 с.
- 23 Найденова, Р. Финансовый менеджмент. – М.: Кнорус, 2014. С. 71.
- 24 Организация и планирование машиностроительного производства (производственный менеджмент): Учебник / К.А. Грачева, М.К. Захарова, Л.А. Одинцова и др.; Под ред. Ю.В. Скворцова, Л.А. Некрасова. – М.: Высш. шк., 2016. С 470.
- 25 Осташков, А.В. Финансовый менеджмент. – Пенза: ИНФРА-М, 2012. С. 27.
- 26 Петров, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов – СПб.: – Питер, 2013. С.. 265.
- 27 Подольский, В.И. Аудит: учебник / В.И.Подольский. – М.: «Академия», 2013. С. 150.
- 28 Поляк. Г.Б. Финансы: М.: Юнити-Дана, 2013. С. 703.
- 29 Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов.- М.: Альпина БизнесБукс, 2005. С. 98.
- 30 Романов, А.П. Стратегический менеджмент: – Тамбов : ТРТУ, 2013. С. 32.

31 Рыночная экономика: Словарь. / Под общ. Ред. Г.Я.Кипермана – М.: Республика, 1993. С.524.

32 Семенова, Е.И. Конкурентоспособность и методы ее оценки: Монография / Е.И. Семенова. – Рос. гос. аграр. заочн. ун-т. – РГАЗУ, 2010. С. 127.

33 Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: – М.: Дело, 2013. С. 233.

34 Целикова, Л.В. Конкурентоспособность субъекта рынка и механизм её оценки / Л.В.Целикова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2011. – №2. – С. 50-55

35 Чайникова Л. Н., Э Чайников В. Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с. Челябинск, 2009. С. 28.

36 Чечевицына, Л.Н. Экономика фирмы: учебное пособие для студентов вузов / Л.Н.Чечевицына – Ростов н/Д: Феникс, 2013. С. 122.

37 Ширенбек, Х. Экономика предприятия: учебник для вузов / Х.Ширенбек. – СПб.: Питер, 2013. С. 848.

38 Шкардун В. Д. Стоя перед зеркалом... Конкурентоспособность предприятия // Российское предпринимательство. - 2008. - №2(1). С. 111-114.

39 Шпалтаков, В.П. Фирма и её конкурентоспособность / В.П.Шпалтаков. – Омск. – 2011. – С. 18-20.

40 Ширенбек, Х. Экономика предприятия: учебник для вузов / Х.Ширенбек. – СПб.: Питер, 2013. С. 848.

41 Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебно-практическое пособие. / А.Ю. Юданов. – М.: Ассоциация авторов и издателей Тандем, издательство «ГНОМ-ПРЕСС», 2016. С. 384.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности предприятия

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.05.01. 2019. 426. ВКР

Количество листов 16

Руководитель ВКР, к.э.н., доцент

_____/С.В. Слива/

«06» _____ июня _____ 2019г.

Автор

студент группы ЭУ- 525

_____/Е.Р. Давыдова/

«05» _____ июня _____ 2019г.

Челябинск 2019

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности предприятия (на примере ООО «СпецАвто-Восток»)

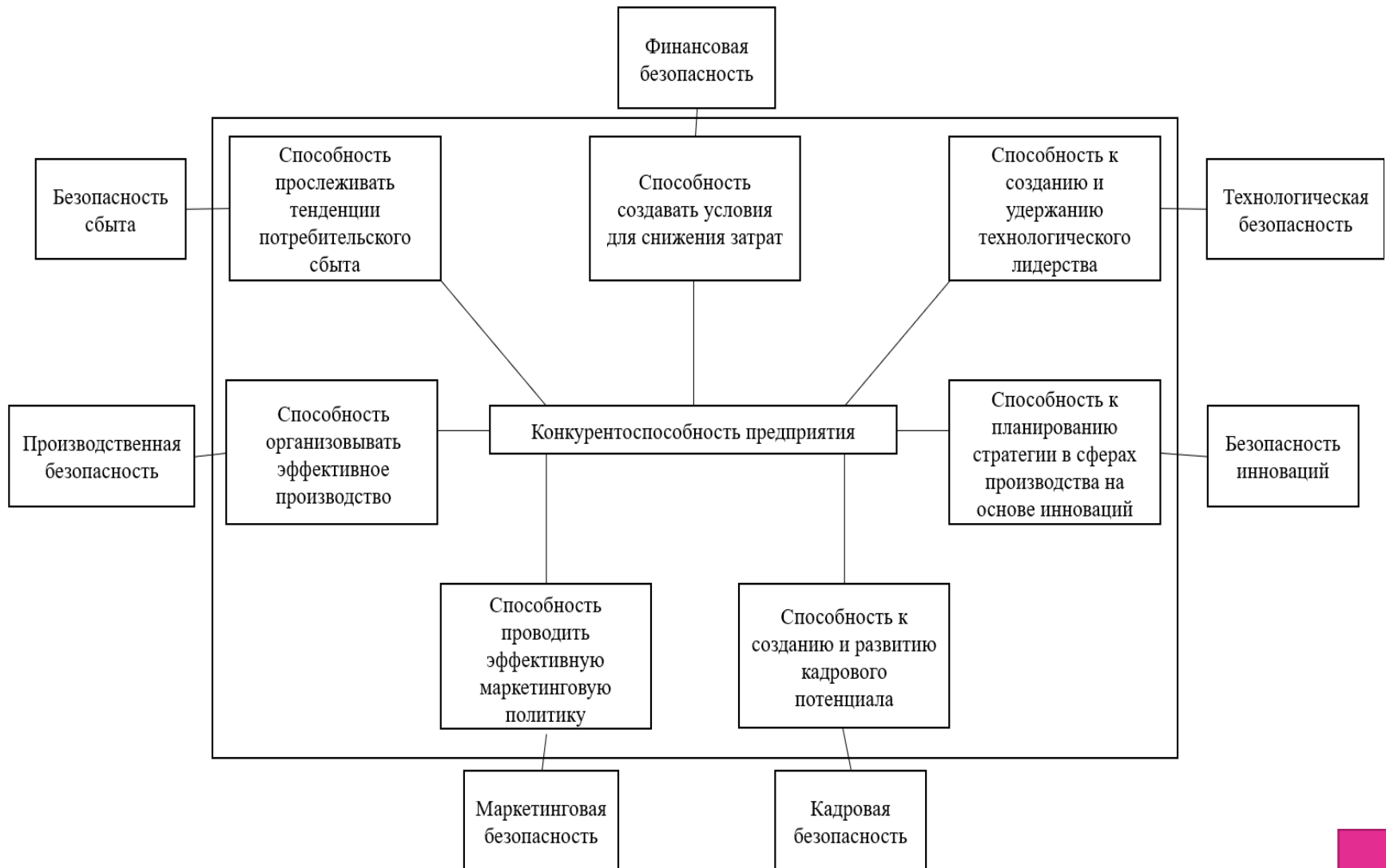
Выполнила
студентка группы ЭУ – 525
Давыдова Екатерина
Научный руководитель –
д.э.н., доцент Слива С.В.

Цель работы заключается в исследовании конкурентных преимуществ как фактора экономической безопасности предприятия.

Задачи:

- изучить сущности конкуренции и конкурентоспособности предприятия;
- систематизировать подходы и показатели оценки конкурентной безопасности предприятия;
- проанализировать организационное, финансовое, экономическое состояние ООО «СпецАвто-Восток»;
- оценить эффективность политики обеспечения экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток»;
- провести анализ нарушений в предпринимательской и экономической деятельности ООО «СпецАвто-Восток»;
- выявить факторы укрепления экономической безопасности ООО «СпецАвто-Восток».

Составляющие конкурентоспособности предприятия



Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия



Финансовые показатели

Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности

- Общая рентабельность предприятия (общая прибыль к активам).
- Чистая рентабельность предприятия (чистая прибыль к активам).
- Рентабельность собственного капитала (чистая прибыль к собственному капиталу).
- Общая рентабельность производственных фондов (общая прибыль к средней величине основных производственных фондов и оборотных средств).

Показатели оценки деловой активности

- Отдача от активов (выручка от реализации продукции к активам).
- Отдача основных фондов (выручка от реализации продукции к основным фондам).
- Оборачиваемость оборотных фондов (выручка от реализации продукции к оборотным средствам).
- Оборачиваемость дебиторской задолженности (выручка от реализации продукции к дебиторской задолженности).
- Оборачиваемость банковских активов (выручка от реализации продукции к банковским активам).
- Отдача собственного капитала (выручка от реализации продукции к собственному капиталу).

Показатели оценки эффективности управления

- Чистая прибыль к объему реализации продукции.
- Общая прибыль к объему реализации продукции.

Показатели оценки ликвидности

- Текущий коэффициент ликвидности (оборотные средства к срочным обязательствам).
- Прочие активы к срочным обязательствам.
- Индекс постоянного актива (основные фонды и прочие внеоборотные активы к собственным средствам).
- Коэффициент автономии (собственные средства к валюте баланса).
- Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами (собственные оборотные средства к запасам).

Финансовые показатели,
необходимые для
оценки
конкурентоспособности
предприятия

Показатели прибыли и рентабельности ООО «СпецАвто-Восток»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	298 354	407 289	601 077	101,46
Себестоимость, тыс. руб.	257 263	346 656	543 987	111,45
Чистая прибыль, тыс. руб.	-6 822	14 923	19 746	189,45
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-1 903	20 386	10 543	454,02
Рентабельность продукции, услуг, %	-0,03	0,04	0,04	0,07
Рентабельность продаж, %	-0,02	0,04	0,03	0,05
Рентабельность производства	-0,01	0,05	0,02	0,03

Показатели финансовой устойчивости ООО «СпецАвто-Восток»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение, %
Коэффициент финансовой устойчивости, %	0,38	0,58	0,95	>0,7
Коэффициент финансовой автономии, %	0,72	0,63	0,50	>0,5
Коэффициент финансовой напряженности, %	0,27	0,36	0,48	<0,5
Коэффициент финансового левериджа, %	1,40	1,59	1,99	>1
Индекс финансового левереджа, %	1,40	1,59	1,99	
Коэффициент покрытия процентов, %	-	7,29	5,84	>1

Показатели эффективности использования основных средств ООО «СпецАвто-Восток»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	298 354	407 289	601 077
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 124	4 288	11 462
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 124	4 288	11 462
Среднесписочная численность работников, чел.	120	115	145
Фондоотдача, %	95,50	94,98	52,44
Фондоемкость, %	0,01	0,01	0,01
Фондовооруженность, %	26,03	37,29	79,05

Показатели эффективности использования оборотных средств ООО «СпецАвто-Восток»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	298 354	407 289	601 077
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	79 674	112 290	176 609
Стоимость реализованной продукции, тыс. руб.	-257 263	-346 656	-543 987
Чистая прибыль, тыс. руб.	-6 822	14 923	19 746
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,74	3,63	3,40
Коэффициент загрузки оборотных средств, %	-0,31	-0,32	-0,32
Рентабельность оборотных средств, %	-8,56	13,29	11,18

Показатели эффективности использования ресурсов ООО «СпецАвто-Восток»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %
Коэффициент оборачиваемости активов	7,48	4,24	4,16	-3,32
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	16,06	11,89	13,62	-2,44
Длительность оборота дебиторской задолженности	22,72	30,71	26,80	4,07
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	27,40	13,00	9,57	-17,84
Коэффициент оборачиваемости запасов	19,53	8,53	7,45	-12,08
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	10,46	6,39	7,54	-2,92

Показатели платежеспособности ООО «СпецАвто-Восток»

Показатели	На конец периода			Нормативное значение, %
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	3,37	2,54	1,86	>1,0...2,0
Коэффициент срочной (критической) ликвидности	1,82	0,86	0,69	>0,7...1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,19	0,11	0,04	>0,2...0,5

Сравнительный анализ конкурентов ООО «СпецАвто-Восток»

Показатель	ООО «СпецАвто-Восток»	ООО «БОНУМ»	ЗАО «ПЭГТ»	ООО «ТРЕЙЛЕР»	АО «МордовАгроМаш»
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	19 746	47 638	7 173	32 982	16 338
Выручка, тыс. руб.	601 077	607 035	762 225	497 104	446 848
Входит в реестр недобросовестных поставщиков	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Кол-во арбитраж. дел (ответчик)	3	6	17	0	3
Количество арбитражных дел (истец)	5	4	10	7	48

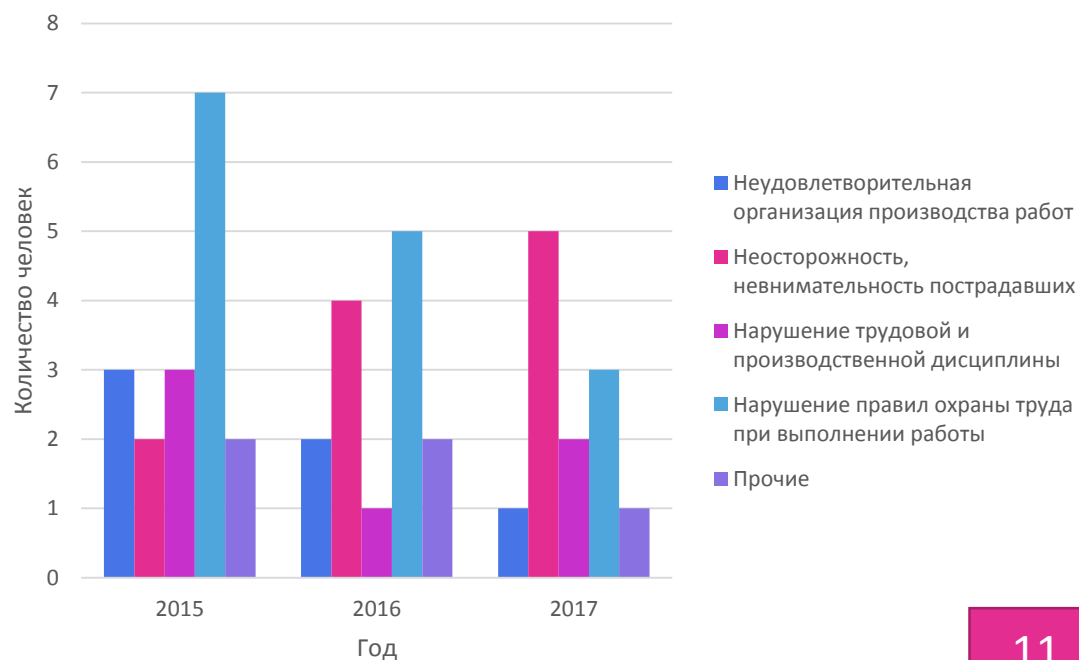
Основные нарушения законодательства промышленными предприятиями

Вид нарушения	Причины	Последствия	Влияние на экономическую безопасность
Налоговые	Хроническая нехватка собственных средств предприятий и потребителей;	Большое количество кредитов и в последствии банкротство	Развитие теневого сектора экономики
	Использование безналичных способов расчетов.	Утечка финансовых средств из легального в теневой сектор экономики	
Экологические	Нарушение правил обращения экологически опасных веществ и отходов	Неправильная утилизация опасных отходов; выплаты на больничные листы; сокращение количества выпущенной продукции	Необратимые экологические последствия; истощаемость ресурсов
Трудовые отношения	Нарушения при заключении, изменении и прекращении трудового договор	Соккрытие налогов от государства, большие штрафы при выяснении данного нарушения	Развитие теневого сектора экономики: увод активов в тень
	Нарушения в области оплаты труда, в том числе при увольнении		
	Нарушения в области охраны труда	Использование безналичных способов расчетов с работниками («черная» и «серая» зарплаты).	

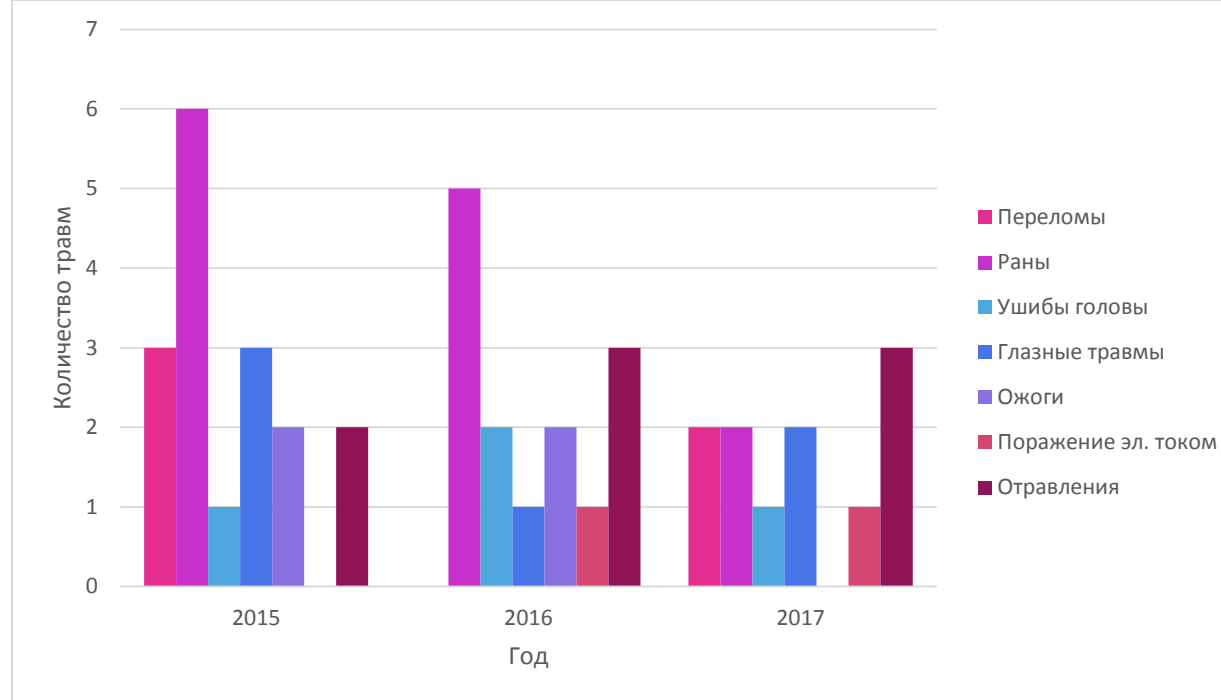
Статистика производственного травматизма в РФ

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, тыс. человек	28,2	26,7	25,4
Из них со смертельным исходом	1,29	1,29	1,14
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве на 1000 работающих соответствующего пола	1,3	1,3	1,3
Из них со смертельным исходом	0,062	0,062	0,056
Число человеко-дней нетрудоспособности у пострадавших на производстве, млн.	1,4	1,3	1,2
На одного пострадавшего	48,6	49,0	48,7
Израсходовано средств на мероприятия по охране труда в расчете на 1 работающего, рублей	10930,4	11479,8	12964,7

Основные причины травмирования на производстве ООО «СпецАвто-Восток»



Статистика травмирования по характеру повреждений ООО «СпецАвто- Восток»



Частота профзаболеваемости на предприятии ООО «СпецАвто-Восток»,

Причины травмирования	Количество		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество профбольных	6	5	2
Показатель частоты случаев заболеваний	4,14	3,36	1,33
Показатель дней нетрудоспособности	48,28	44,97	33,33

Схема по менеджменту охраны здоровья и безопасности труда

Система менеджмента	Объект управления	Задача (цель) системы	Серия стандартов	Основные показатели
Система менеджмента качества	Основные и обеспечивающие бизнес - процессы	Повышение качества продукции и степени удовлетворенности заказчика	Серия ISO 9000	Результативность и эффективность бизнес-процессов Степень удовлетворенности заказчика
Система экологического менеджмента	Экологические риски, возникающие в процессе производственной деятельности	Соблюдение требований природоохранного законодательства, снижение техногенного воздействия производства на экологию, повышение экологической чистоты выпускаемой продукции	Серия ISO 14000	Выброс вредных веществ в атмосферу Экологичность продукции
Система менеджмента здоровья и безопасности	Производственные и социальные риски	Обеспечение профессиональной безопасности и здоровья, снижение потерь от несоответствующей деятельности, предотвращение возникновения инцидентов аварий, нештатных ситуаций	Серия OHSAS 18000	Функциональная устойчивость и надежность

Определение расходов на фонд заработной платы

Описание системы менеджмента/параметра	Количество сотрудников	Средняя месячная з/п, руб.	З/п с учетом налогов, на весь период внедрения
СЭМ	1	25 000	378 600
СМПБОТ	1	25 000	378 600
Итого	2	25 000	757 200

Стоимость консультационных услуг

Этап	Трудоемкость работы консультантов, чел/дни
Этап 1	36
Этап 2	4
Итого на проект, чел/дней	40
Итого на проект, тыс. руб.	320 000

Стоимость услуг по сертификации

Параметр	СЭМ (ISO 14001)	СМПБОТ (OHSAS 18001)	Итого
Количество аудиторских дней по нормативам	12	16	28
Стоимость, руб.	240 000	320 000	560 000

Конечная стоимость введения стандартов

Итого стоимость введения стандартов

1 637 200

Выплаты рабочим, по причине несчастных случаев до и после внедрения стандартов

Период	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Итого
До внедрения сертификации, руб.	3 470 000	3 500 000	3 550 000	10 520 000
После внедрения сертификации, руб.	2 775 951	2 220 761	1 824 609	6 821 321

Спасибо за внимание!!!
Доклад окончен!