

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)» в г. Миассе  
Факультет «Экономика, управление, право»  
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор ООО «Профит»

\_\_\_\_\_ Д.Ю. Скориков  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ О.Н. Пастухова  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Оценка угроз экономической безопасности предприятия  
(на примере ООО «Профит»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ-38.05.01.2019.1508.ВКР

Руководитель работы, д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_ Н.В. Яковлева  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы  
студент группы МиЭУП-531

\_\_\_\_\_ Н.Р. Павленко  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

\_\_\_\_\_ А.С. Кондратьев  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

## АННОТАЦИЯ

Павленко Н.Р. Оценка угроз экономической безопасности предприятия (на примере ООО Профит). - Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП – 531. - 81 с., 10 ил., 18 табл., библиогр. список – 46 наим

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью выявления угроз, а также разработки предложений по нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия ООО «Профит».

В работе рассмотрены теоретические аспекты угроз экономической безопасности предприятия, дана характеристика угрозам экономической безопасности, проведен анализ финансового состояния, а также оценка уровня и факторов риска экономической безопасности ООО «Профит».

Определены направления совершенствования деятельности предприятия для нейтрализации угроз экономической безопасности организации. Разработана программа мероприятий, направленных на нейтрализацию угроз экономической безопасности предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	9
1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия .....	9
1.2 Характеристика угроз экономической безопасности предприятия .....	12
1.3 Управления рисками, как способ борьбы с угрозами.....	17
1.4 Нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности в РФ	40
2 АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПРОФИТ»	45
2.1 Краткая характеристика ООО «Профит» .....	45
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Профит».....	46
2.3 Оценка уровня и факторов риска экономической безопасности ООО «Профит» .....	52
3 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПРОФИТ» .....	57
3.1 Определение направлений совершенствования деятельности предприятия для нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия .....	57
3.2 Оценка уровня угроз и рисков на ООО «Профит» и способы их минимизации .....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Баланс .....	78
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах.....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Сайт ООО «Профит».....	81

## ВВЕДЕНИЕ

Сложившаяся ситуация в обществе и нашей экономической системе породила многие непредвиденные угрозы и опасности российской экономике. Помимо этого, на экономику оказывают влияние классические, существовавшие ранее, разрушающие факторы. Например, криминализация бизнеса, коррупция, мошенничество и многое другое.

Актуальность темы обусловлена проблемами необходимости изменения подходов к исследованию экономической безопасности. Прежде всего, это объясняется качественными и количественными изменениями, происходящими как в локальном, так и глобальном масштабе. В связи с этим изучение вопросов экономической безопасности требует повышенного внимания и изучения. Для предпринимателя важно заблаговременно учесть источники и факторы коммерческого риска, угрозы деятельности для предприятия, которому может быть нанесен ущерб, постоянно анализировать состояние фирмы и оценивать оптимальность принимаемых решений.

Абсолютно любое предпринимательство и любой бизнес связаны с коммерческим риском, природа которого очень многогранна. Если не отслеживать хозяйственную деятельность компании или предприятия и ее результаты, это может привести не только к отрицательному результату, но и к лишению основных материалов, капитала или даже к полному банкротству.

Вышеперечисленное требует, чтобы специалисты изучали концепции экономической безопасности и правильно применяли их на практике. Также важно, чтобы они понимали содержание основ экономической безопасности предприятия, изучали объекты экономической безопасности, ее структуру. Умели идентифицировать наиболее опасные угрозы для предприятия, качественные и количественные показатели оценки уровня экономической безопасности, были осведомлены в области анализа факторов риска. И что самое важное, знали главные направления в обеспечении экономической безопасности предприятия.

На сегодняшний день в Российской Федерации разработка теории экономической безопасности предприятий находится в стадии развития. Множество описанных в экономической литературе подходов к определению экономической безопасности организации недосказанностью, либо неполнотой и неясностью, что в конечном счете не позволяет четко определить сущность экономической безопасности предприятия. Универсального определения экономической безопасности пока не существует. Экономическая безопасность, находится на стыке экономики и безопасности, как и любое междисциплинарное понятие, находится в зависимости от степени разработанности научного аппарата.

Цели анализа и оценки системы экономической безопасности – это прежде всего определение объектов, на которые направленно воздействие того или иного вида риска или же угрозы. Для принятия правильного решения (предварительного варианта действий) по минимизации риска, важно иметь достоверную информацию о том, какой именно объект попал в зону риска. В данную информацию должно входить: непосредственно сам объект, его персонал, руководящие должности, прибыль предприятия и другое. При владении данной информацией и зная настоящую степень защищенности рассматриваемого объекта, можно рассчитать потребность необходимых мер и сил, для предотвращения риска. Необходимо выработать верные решения по защите данного объекта.

Система оценки и анализа экономической безопасности включает в себя совокупность последовательных, взаимосвязанных между собой блоков, этапов деятельности, систематизированных и приспособленных (сориентированных) к этим задачам методик, методов, моделей, дающих возможность выявить, оценить и уменьшить воздействие хозяйственного риска до приемлемого уровня с минимальными затратами корпоративных ресурсов.

Целью работы является анализ существующих методик по использованию экономической безопасности и их применение на практике, для отдельного предприятия.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- дать понятие и описать сущность экономической безопасности предприятия;

- представить характеристику угроз экономической безопасности предприятия;

- описать нормативно-правовую базу обеспечения экономической безопасности предприятия в РФ;

- дать краткую характеристику веб-студии «Профит»;

- проанализировать финансовое состояние предприятия;

- проанализировать факторы риска экономической безопасности;

- выполнить SWOT-анализ предприятия;

- определить направления совершенствования деятельности предприятия для нейтрализации угроз экономической безопасности;

- дать оценку уровня угроз и рисков на ООО «Профит» и найти способы их минимизации.

Объектом исследования является ООО «Профит»

Предмет исследования – система экономической безопасности на предприятии.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Понятие и сущность экономической безопасности предприятия

В современных условиях нестабильности мировой экономики, кризисных явлений, несовершенства правовых аспектов, криминализации бизнеса одной из важнейших задач становится разработка и реализация системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Невозможно создать универсальную систему экономической безопасности для всех, так как каждая организация занимает свою нишу на рынке. Поэтому каждая организация должна сама позаботиться о своей безопасности, соблюдая законы и правовые акты Российской Федерации [13].

Результаты анализа экономической безопасности ещё не получили глобального развития, и находятся на ранней стадии исследования. Стоит отметить, что крайне мало внимания отводится на проблемы разработки теоретических положений и практических рекомендаций по созданию системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

В свою очередь, система экономической безопасности должна быть уникальна для каждой организации. А все потому, что в каждой системе при большом желании можно найти недостатки. А если данными завладеют третьи лица, то по предприятию может быть нанесен крупный ущерб [2].

Что же такое экономическая безопасность? В литературе существует широкий спектр мнений относительно этого понятия:

а) Ресурсно-функциональный подход трактует экономическую безопасность предприятия как состояние, обеспечивающее эффективное применение ресурсов или потенциала компании. Данный подход пытается избежать употребления понятия угрозы в определении экономической

безопасности предприятия и базируется на экономических понятиях достижения цели, функционирование предприятия [23].

б) как защита против экономических преступлений. Очень часто обеспечение экономической безопасности предприятия сводят к противостоянию, защите от разного рода экономических преступлений (кражи, мошенничество, фальсификации, промышленный шпионаж и т.д.). Несомненно, эти угрозы очень важны и должны постоянно анализироваться и учитываться, но сводить экономическую безопасность предприятия только к этому нельзя. Это понятие шире и более емкое [30];

в) как состояние защищенности от внутренних и внешних угроз. Предприятие - это в первую очередь - объект экономических отношений. Владелец предприятия, в первую очередь ставит результатом деятельности предприятия - достижение поставленной им цели, которая, как правило, носит экономический характер. Будут ли возникать в процессе этого достижения какие-либо угрозы, будет ли вестись с ними борьба, как она будет вестись - владельцу, вероятно, все равно. Борьба с угрозами, как таковая, зачастую не является целью создания и владения предприятием, ведения им экономической деятельности. Впрочем, рассуждения об экономической целесообразности ведения борьбы с угрозами наверняка вызовет интерес собственника, поскольку это непосредственно затрагивает его материальные интересы, поскольку ведение этой борьбы требует осуществления расходов, а выигрыш неочевидным [26];

г) как наличие конкурентных преимуществ. Подход, сторонники которого считают, что наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам обеспечат ему определенный уровень экономической безопасности. Но сам факт наличия преимуществ и потенциала, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности [24];



д) как реализация и защита экономических интересов. Относительно более новый подход, основанный на реализации и защите экономических интересов предприятия, определяет ЕБП как защищенность его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, то есть защита предприятия, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера [8].

Российский ученый В.К. Сенчагов дал более общее понятие определению: «Экономическая безопасность - это состояние объекта с позиции умения развиваться и выживать в условиях как внутренних, так и внешних угроз, а также действий, непредсказуемых и трудно прогнозируемых» [14].

Детализировал и дополнил определение экономической безопасности ученый С.С. Набойченко: «Экономическая безопасность - это способность экономической системы функционировать и развиваться, чтобы избежать появления постоянных угроз, снижая и компенсируя их, преодолевая негативные внешние факторы, обеспечивая стабильное состояние системы и ее структурных подразделений для дальнейшего развития» [16].

Группой авторов в одной из работ под руководством Е.А. Олейникова было сформулировано понятие безопасности. По их мнению, безопасность рассматривается как «состояние и тенденции в развитии защиты жизненных интересов общества и его структур против внутренних и внешних угроз» [20]. Угрозы экономической безопасности представляют собой комплекс факторов и условий, которые делают невозможным реализацию национальных экономических интересов или провоцируют опасность для жизненно важных для объекта интересов. Данная концепция безопасности может быть применена к состоянию безопасности государства в целом, безопасности личности, а также к его отдельным субъектам [19].

Принципами экономической безопасности можно назвать:

Комплексность – обеспечивает защиту субъекта и его составляющих от возможных угроз всеми доступными законными средствами и способами;

Своевременность – постановка упреждающих задач обеспечения безопасности на основе анализа ситуации и прогнозирования возможных угроз;

Активность (непрерывность) – обеспечение постоянного действия системы безопасности;

Законность – вся деятельность должна проходить только в правовом поле.

Основные задачи экономической безопасности предприятия:

- прогнозирование появления новых угроз безопасности;
- разработка мер по предупреждению и профилактики угроз;
- оценивание возможного ущерба от деятельности третьих лиц;
- совершенствование системы экономической безопасности с учетом полученного опыта;

- обучение персонала основам экономической безопасности.

Также можно выделить цели экономической безопасности предприятия:

- а) эффективное использование корпоративных ресурсов;
- б) сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия;
- в) эффективное управление персоналом;
- г) степень соответствия применяемых на предприятии технологий современным мировым аналогам в разрезе оптимизации затрат ресурсов;
- д) правовое обеспечение деятельности предприятия;
- е) эффективное обеспечение хозяйственной деятельности предприятия.

## 1.2 Характеристика угроз экономической безопасности предприятия

В процессе своей деятельности предприятие может столкнуться с множеством угроз. Такие угрозы могут поступать из-за недобросовестной конкуренции, невыполнения договорных обязательств партнерами,

экономического кризиса, воровства внутри компании, управленческой некомпетентности и тд [35].

В экономике нет единой общепринятой системы классификации угроз экономической безопасности предприятия, поэтому их множество и все зависит от критериев. Самой распространенной версией является классификация угроз по области их возникновения:

- 1) угрозы целому предприятию: банкротство, ухудшение репутации, некомпетентность работников;
- 2) угрозы информации: утечка конфиденциальных данных;
- 3) угрозы активам материального типа: порча, пропажа, полное уничтожение;
- 4) угрозы нематериальным активам: отзыв лицензии, сертификатов.

Также хотелось бы выделить угрозы по степени тяжести последствий.

По степени тяжести последствий угрозы могут быть с высокой, значительной, средней и низкой тяжестью последствий[22]:

- угрозы с высокой тяжестью последствий могут привести к резкому прекращению функционирования предприятия (ликвидация предприятия);
- угрозы со значительной степенью тяжести могут нанести предприятию такой ущерб, последствия от которого будут преодолеваются в течение длительного периода;
- средняя тяжесть подразумевает, что для преодоления последствий будут необходимы затраты, но не будет нужно много времени.
- последствия реализации угроз с низкой степенью последствий не оказывают какого-либо существенного воздействия ни на стратегические позиции предприятия, ни даже на его текущую деятельность.

Также угрозы делятся на внешние и внутренние.

Внешние угрозы чрезвычайно сложно поддаются прогнозированию и анализу. Факторы внешней среды могут подорвать работу предприятия целиком и безвозвратно[9]. К ним относятся:

- 1) неблагоприятное изменение политической ситуации;
- 2) изменение законодательства, которое может сказаться на работе предприятия;
- 3) криминал;
- 4) недобросовестная конкуренция;
- 5) промышленный шпионаж;
- 6) запугивание, шантаж руководителя и членов его семьи;
- 7) хищение материальных средств;
- 8) заражение компьютерных систем организации вирусами;
- 9) природные катастрофы;
- 10) доступ конкурентов к конфиденциальной информации;
- 11) хакерские атаки;
- 12) мошенничество;
- 13) наполняемость рынка;
- 14) уровень жизни населения.

Внутренние угрозы такие же опасные, как и внешние. Главный источник таких угроз – сотрудник. Что же в них входит?

- 1) некомпетентность работников;
- 2) неподобающее поведение в коллективе;
- 3) превышение полномочий руководителем;
- 4) выбор ненадежных партнеров;
- 5) увольнение квалифицированных работников;
- 6) упущения в стратегическом планировании;
- 7) копирование программ и данных на внешние носители.

Также, проанализировав четырехуровневую систему классификации экономических угроз, предложенную В.М. Гранатуровым, мы определили перечень первичных угроз, то есть угроз, которые вследствие принятых при классификации допущений не подлежат дальнейшему делению [20]. К таким угрозам относятся:

- технико-технологические;
- криминально-правовые;
- природноклиматические;
- социальные;
- налоговые;
- маркетинговые;
- страновые;
- организационные;
- инфляционные;
- дефляционные;
- процентные;
- угрозы, а также угрозы потерянной выгоды;
- трансляционные валютные угрозы;
- операционные валютные угрозы;
- кредитные угрозы относительно заемщика;
- кредитные угрозы относительно способа обеспечения долга.

При проведении качественной и количественной оценки угроз исследование первичных угроз позволит предприятию значительно снизить вероятность дублирования одних и тех же факторов риска. Адекватная оценка угроз позволит разработать комплекс мероприятий для управления угрозами, характерными для конкретной компании.

Систематизация подходов к классификации и характеристики экономических угроз позволили выявить основные причины, приводящие к их возникновению в деятельности предприятий. Анализ имеющихся подходов к классификации, их несомненных преимуществ и недостатков позволяет определить наиболее существенные виды угроз, систематизировать их и предложить обобщенную классификацию экономических угроз, направленную на возможность ее практического применения в процессе управления угрозами с целью определения конкретных направлений для последующего снижения

ожидаемых потерь [27].

В работе И.Т. Балабанова «Риск-менеджмент» предлагается иерархическая система классификации экономических угроз, согласно которой, исходя из возможного результата, угрозы делятся на две значительные группы: чистые и спекулятивные.

Чистые угрозы могут иметь отрицательные или нулевые результаты. к которым относятся природные, экологические, политические, транспортные и часть экономических угроз - собственность, производство, торговля. В свою очередь, спекулятивные угрозы выражаются в возможности получения как положительных, так и отрицательных результатов. Эта группа представлена финансовыми угрозами, которые являются частью экономических угроз; угрозы, связанные с покупательной способностью денег - инфляционные и дефляционные угрозы, валютные угрозы и угрозы ликвидности; инвестиционные угрозы [22].

Политические угрозы связаны с политической ситуацией в стране и в мире.

Они могут включать в себя:

- изменение налогового законодательства в худшую сторону;
- возникновение проблем во внешнеэкономической деятельности;
- отсутствие возможности ведения предпринимательской деятельности из-за внутривнутриполитических проблем в стране, военных конфликтов, национализации, резкой смены власти и возможного отказа выполнять ранее принятые государственные обязательства;
- возникновение чрезвычайных обстоятельств и угроз введения моратория или отсрочки проведения внешних платежей.

Транспортные угрозы – это угрозы, которые связаны с перевозками грузов автомобильным, железнодорожным, водным или воздушным транспортом.

Одной из особенностей классификации угроз, предложенной И.Т. Балабановым [22], является определение экономических угроз, которые представляют риск потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности

[22], и последующее их деление на имущественные (угроза потери имущества в связи с его кражей, халатностью или нарушениями в процессе производства); производственные (возможные убытки, связанные с остановкой производства по причине повреждения основных и оборотных средств или ошибок при реализации новых технологий); торговые (убытки в связи с задержкой платежей или отказа от оплаты в период транспортировки товара или его недоставки) и финансовые угрозы, обусловленные угрозой потери финансовых ресурсов (денежных средств).

Важно отметить, данная классификация объясняет термин «коммерческие угрозы» весьма обширно, поскольку концентрирует в себе большинство возможных рисков, с которыми могут столкнуться предприниматели. Исключение составляют такие риски, как экологические, политические, транспортные и подобные риски.

Финансовые угрозы являются, по мнению И.Т. Балабанова, частью экономических угроз. Они подразделяются на два подвида: инвестиционные угрозы и угрозы, связанные с покупательной способностью денег.

Реализация кредитных угроз обуславливается возможной неуплатой заемщиком суммы основного долга и процентов, а также невозможностью эмитента вовремя оплатить проценты или же погасить основную сумму долга.

Кроме кредитных, существуют биржевые, селективные угрозы и угрозы банкротства [30]. При этом, по моему мнению, последствием большинства видов угроз, приведенных в данной классификации, может быть банкротство, в связи с чем, отдельное рассмотрение угрозы банкротства в составе прямых финансовых потерь представляется нецелесообразным.

### 1.3 Управления рисками, как способ борьбы с угрозами

Противодействие угрозам, основывается в основном на методы управления рисками, которые в свою очередь, зависят от различных параметров, к которым относят:

1. По направленности воздействия на параметры риска все методы риск-менеджмента можно отнести к одному из трех классов [11]: воздействующим на вероятность появления риска, на размер риска, на предсказуемость риска и толерантность к нему.

К методам воздействия на предсказуемость риска инновационного проекта относится метод наращивания информационного покрытия, в котором предсказуемость риска обеспечивается получением дополнительной информации об изучаемом объекте. При реализации инновационного проекта его применение всегда будет ограничено. Во-первых, сбор информации связан с затратой дополнительных средств и времени, которых у предприятия не бывает в избытке. Во-вторых, об инновационном риске иногда в принципе невозможно получить полную достоверную информацию. На предсказуемость рисков влияет и перемена стратегии реализации инновационного проекта.

Для того чтобы ответить на вопрос, какие из методов риск-менеджмента могут быть отнесены к методам воздействия на толерантность к риску, необходимо определить, в результате действия каких элементов формируется та или иная степень его приемлемости.

Толерантность к уровню риска на предприятии складывается из набора субъективных и объективных факторов. К субъективным относятся те, что связаны с персонализацией принимаемого решения. Поскольку решение всегда принимается конкретным человеком, а люди неодинаково склонны рисковать, уровень толерантности определяется человеческими характеристиками лица или совокупности лиц, принимающих решение. Объективной причиной, определяющей готовность или неготовность к определенному риску, является характеристика предприятия, и, в частности, экономический потенциал объекта, в рамках которого планируется осуществить инновацию. Чем устойчивее предприятие и чем выше его способность к эффективной реализации планируемого новшества, тем выше толерантность. Методами повышения



толерантности к риску будут методы воздействия на источники толерантности (например, политика укрепления инновационного потенциала предприятия).

К методам, которые влияют на вероятность и размер риска, относятся методы защиты и активного воздействия на риск. Таковы опережающая защита объекта, патентование, устранение технических неполадок, обучение персонала, маркетинговая подготовка рынка к восприятию новинки. Однако отказ от риска не влияет на вероятность или размер риска как реального явления экономики, но может существенно изменить его проявление в рамках проекта.

2. По объекту воздействия на среду риска все методы подразделяются на методы, воздействующие на источник риска, объект риска, канал риска и эффект риска.

С точки зрения данной классификации, методы управления рисками различаются по направленности целевого воздействия на один из элементов его среды. Они могут быть нацелены непосредственно на источник риска, на причину, потенциально продуцирующую источник (фактор риска). Область применения метода ограничена принципиальной возможностью либо невозможностью воздействия на объективные и субъективные причины, порождающие риск и помогающие ему сбыться. Очевидно, что экономический субъект может непосредственно воздействовать только на ту группу факторов, которыми он в состоянии управлять; как правило, это внутренние факторы, источники так называемых операционных рисков.

Воздействие на объект риска предполагает придание ему рискоустойчивости, обеспечиваемой защитой, подготовкой к восприятию риска или приданию качеств, обеспечивающих изначальное отторжение риска. В рамках рассматриваемого подмножества методы управления нацелены либо только на защиту объекта, либо на придание ему свойств рисковей гибкости.

Воздействовать на канал передачи риска можно как устранением канала, так и его защитой. При таких действиях риск-менеджер снижает вероятность

рисковой ситуации только для себя, так как не действует на сам источник риска или его транс-персональный объект.

Воздействие на эффект риска в обеспечении эффективной реакции на сбывшуюся опасность. Группа методов воздействует не столько на сам риск или угрожаемый объект, сколько на последствия реализации рискованной ситуации [10].

Пример воздействия на источник риска - квалификационная адаптация персонала к требованиям реализуемого на предприятии инновационного проекта. Воздействием на объект риска может стать защита инновации патентом или огнезащита технологического оборудования, предназначенного для производства новинки. Способом воздействия на канал риска может стать включение в договор с партнерами ответственности за неисполнения обязательств (получение гарантий). Воздействующими на эффект риска являются все репрессивные методы, в том числе ликвидация последствий реализации риска.

3. С точки зрения воздействия на элемент системы инновационного проекта все методы директивно воздействуют или непосредственно на проект, либо на предприятие, его реализующее, либо на сам риск.

Так, изменение количества и состава участников проекта, характеристик конечного результата является типичным примером адаптации проекта под требования системы риск-менеджмента.

Изменение же инновационного потенциала предприятия: закупка нового оборудования, обучения персонала, выделение венчурных отделов - пример активного воздействия на субъект инновационного проекта (предприятие).

4. В зависимости от степени адаптивности целесообразно выделять динамические и статические методы управления риском [13].

Отличие заключается в способности восприятия оперативной информации о параметрах среды риска при реализации проекта и адекватности ответа изменением направления или силы воздействия на тот или иной объект управления.

Динамические методы адаптивны и позволяют внутренне перестроить механизмы и параметры воздействия в зависимости от изменения характеристик профиля риска проекта. Пример - заключение договоров с существенными оговорками, предоставляющими возможность разных действий участников в зависимости от состояния ряда условленных параметров. Внутренним механизмом может стать резервирование средств, объем которого организация может достаточно свободно уменьшать или увеличивать.

Статические методы базируются на первично оцененной информации. Пример, страхование объекта, при котором объект, подлежащий страхованию, подвергается оценке только один раз в течение действия договора страхования, непосредственно в момент его заключения. Такова идея фьючерсных контрактов.

5. По превентивности воздействия на риск все методы риск-менеджмента подразделяются на превентивные и репрессивные.

Превентивные методы пытаются создать условия, чтобы опасность не сбылась. Репрессивные методы обеспечивают своевременное и адекватное покрытие ущерба, принесенного свершившимся риском. В группе выделяются экспресс-методы, которые позволяют снизить ущерб до малого. Такова оперативная переналадка оборудования под альтернативное сырье или мощностей под выпуск продукта-заменителя. (Штатное обеспечение возможности такой модификации оборудования будет превентивным методом воздействия.)

Типичным репрессивным методом будет, например, перестраховка страхового риска, не влияющая на условия страхового договора и первичный страхуемый объект [9].

6. По воздействию на профиль риска проекта выделяют методы нейтрального и активного воздействия.

Нейтральные методы не воздействуют прямо на объективную совокупность рисков проекта. Они влияют лишь на его составляющую, важную с точки зрения конкретного экономического субъекта. Таков способ самокотировки

акций, который лишь перекладывает определенную группу рисков с одного экономического субъекта на другой.

Активным, заинтересованным участником в таком переходе риска может являться генеральный подрядчик, которому вместе с функциями и обязанностями по управлению проектом передается и соответствующая группа рисков. Очевидно, что прямо связанный с осуществлением профессиональной деятельности генеральный подрядчик будет заинтересован в снижении ряда рисков, чтобы обеспечить успех прямой деятельности. Привлечение же банковской структуры в качестве участника, как правило, является иллюстрацией нейтрального воздействия на профиль риска проекта. Нередко сама процедура использования кредита предусматривает достаточную автономию инициатора проекта от вмешательства кредитора в ход реализации инновации. В таком случае кредитор оказывается лицом, которое не столько не заинтересовано в участии в проекте, сколько не имеет возможности быть активным участником.

7. По масштабу воздействия методы риск-менеджмента можно подразделить на спектральные и точечные.

Точечные методы директивно воздействуют на избранный риск или объект. Примерами такого метода могут служить защита конкретного здания от огня путем использования огнезащитных материалов в его конструкции или патентование ноу-хау, обеспечивающее юридическую защиту инновации. К спектральным относятся все методы, направленные на совокупность рисков. Пример - переход на полиномиальные отношения с поставщиками сырья, что обеспечивает защиту от недопоставок сырья и удорожания проекта из-за возможного завышения цен монопольным поставщиком.

8. С точки зрения жесткости требований, предъявляемых к объекту, на который направлено управляющее воздействие, можно выделить жесткие и лояльные методы.

Характерный пример жесткого метода - передача риска сторонней страховой организации. Жесткость определяется требованиями, которые институт

страхования предъявляет к страхуемым объектам. Как правило, страхуемые риски должны относиться к вероятным (а не неизбежным), быть прямыми, то есть иметь четко определенную связь между причиной и следствием, быть количественно измеримыми.

На практике инноватор сталкивается с тем, что методами традиционного страхования не может оградить себя от немалого набора рисков. Тогда целесообразно обращаться либо к способу взаимного страхования, либо к созданию кэптивных страховых компаний. Во-первых, в этом случае можно включить в страховую защиту инновационные риски, не входящие в область традиционного страхования, а во-вторых, избавиться от предпринимательской надбавки при назначении тарифов, что делает данные инструменты защиты от рисков более привлекательным для предпринимателя.

9. С точки зрения направленности воздействия методы риск-менеджмента подразделяют на прямые и косвенные [15].

Применение прямых методов влияет только на конкретно выбранный объект, а косвенные методы влияют еще и на ряд сопутствующих рисков.

Пример косвенного метода - передача риска одному из профессиональных участников проекта, при которой предприятие снимает не только часть рисков, напрямую передаваемую партнеру, но и ту их часть, в снижении которых в силу профессиональной деятельности будет заинтересован сам участник.

10. По этапам применения методы классифицируются в зависимости от того, когда возможно и целесообразно их применение.

Введение временного классификатора в систему разделения методов обусловлено тем, что на временных отрезках реализации проекта новатору доступны не все способы управления рисками одновременно. Отказ от реализации проекта менее болезнен на стадии принятия решения о целесообразности реализации проекта, поскольку в момент начала реализации у предприятия уже возникает ряд обязательств по отношению к сторонним

участникам, разрыв отношений с которыми влечет экономические (и не только) последствия.

Управление операционным риском должно осуществляться на ранней стадии реализации проекта. Так как операционные, или процессные, риски носят, как правило, хронический деструктивный характер, то чем раньше их удастся устранить, тем эффективнее реализуется проект. Хеджирование (например, заключение фьючерсных контрактов на сырье) целесообразно применять на стадии завершения строительства производственного цеха, когда уже понятно, что не будет препятствий началу производственного процесса, а краткий интервал прогнозной оценки позволяет четче оценить параметры фьючерса.

Необходимо отметить, что чем дальше от начала проекта отстоит мероприятие по снижению риска, тем заметнее будет его нивелирующий характер.

11. По времени реализации эффекта от применения выделяют методы без задержки эффекта и с отсроченным эффектом.

Методами управления с задержкой являются все превентивные методы. Среди них есть варианты с относительной и абсолютной задержкой эффекта. (Страхование, требующее процедур фиксации и признания реализации страхового случая, предполагает временной разрыв между временем наступления риска и получением компенсации - эффекта от превентивного мероприятия. Если же предприятие ориентировалось на использование собственных средств для покрытия риска, временной разрыв отсутствует, предприятие сможет использовать зарезервированные средства для сокращения ущерба, быстро реагируя на ситуацию.)

12. По времени действия эффекта от реализованного мероприятия все методы риск-менеджмента могут быть одномоментными и продолжительными [16]. Заключение фьючерсного контракта носит одномоментный характер, а принятие на работу новаторов дает продолжительный эффект.

13. По сущности достигаемого эффекта методы риск-менеджмента могут быть направлены либо на минимизацию риска, либо на оптимизацию.

Минимизирующие методы нацелены на снижение риска и применимы к тем рискам и объектам, устранение которых не снижает возможность получения дополнительной прибыли: переход от одного поставщика ко многим, устранение технических неполадок на производстве, отказ от использования сырья сомнительного качества. Методы снижения риска целесообразно применять в сфере технических рисков реализации принятого решения. Минимизировать целесообразно «чистые» процессные (операционные) риски, внутренние риски реализации принятого решения: деятельность персонала, работу оборудования, передачу информации.

Оптимизация риска рассматривает совместное проявление двух параметров: опасности и прибыли. В отличие от объектов процессной минимизации оптимизируемые риски не уменьшить без потери потенциальной прибыли, поскольку это суть рассматриваемой группы рискованных ситуаций. При оптимизации предприятие всегда решает задачу о приемлемости соотношения потенциальной прибыли и кроющегося в ее извлечении уровня риска. Типичный пример оптимизационных действий - деятельность по отраслевой либо региональной модификации параметров инновационного проекта.

14. С точки зрения возможности получения дополнительной прибыли есть методы прибыльно-нейтральные и прибыльно-содержащие [18].

Первые не предоставляют возможности получить дополнительной прибыли при любом исходе рискованного события. Таков трансфер риска по средствам страхования с привлечением в качестве участника сторонней организации. Если рискованного события не случится, фирма несет потери на оплате страховых премий. При наступлении же страхового случая фирма лишь получает возможность покрыть убыток, не всегда полностью. Это происходит, как правило, потому, что в договоре имущественного страхования страхуемые объекты оцениваются по балансовой стоимости, которая не всегда соответствует их

рыночной цене на момент реализации риска. К прибыльно-нейтральным относится и метод создания на предприятии резервов для компенсации последствий реализации риска. К прибыльно-содержащим методам относится система хеджирования. Такой способ позволяет предприятию извлечь дополнительную прибыль, например, из ценовой дельты, возникающей из-за колебаний стоимости финансовых инструментов на валютном рынке. Прибыльно-содержащие методы чаще используются в системе спекулятивных рисков.

15. По степени фокусирования риска выделяют методы, направленные на сегрегацию или комбинирование риска.

Одни из методов управления рисками приводят к сосредоточению их в рамках единого пространственно-временного континуума, другие способствуют рассредоточению в пространстве и времени.

Примером первой группы методов является создание на предприятии, реализующем инновационный проект, обособленного отдела, призванного вести автономную политику управления рисками инновационного проекта и самостоятельно несущего все риски реализуемой деятельности. Как правило, такие отделы работают по принципу венчурных структур в условиях повышенного риска.

К сегрегирующим методам относятся все методы диверсификации. Сегрегацией рисков по субъектам может являться распределение их между участниками проекта: поставщиками, подрядчиками, инвесторами. Сегрегация во времени может вылиться в поэтапное финансирование проекта, нацеленное на снижение последствий реализации рискосодержащей ситуации для инвесторов.

Пространственная сегрегация может выражаться в выводе инновационного продукта на разные рыночные сегменты для компенсации возможных неблагоприятных конъюнктурных факторов в неоднородном рыночном пространстве.



16. По целевой направленности методы делят на обеспечивающие рискоустойчивость объекта или непосредственно направленные на снижение риска [16].

Защищать объект можно реорганизацией структуры системы для увеличения числа выборов всей системой или укрепления надежности отдельных элементов системы. Первое направление иллюстрирует совершенствование маркетинговой политики, чтобы обеспечить деятельность в нескольких рыночных нишах. Устранением риска может стать увольнение недисциплинированных или низкоквалифицированных работников.

17. В зависимости от хода выполнения инновации методы управления рисками могут относиться либо непосредственно к риск-менеджменту, либо образовывать систему антикризисного управления.

Необходимость антикризисного управления наступает на предприятии в условиях квазинестабильности, при которой количество нерегулируемых, нестабильных процессов превышает число традиционных запланированных явлений. Отличие антикризисного управления от совокупности традиционных мероприятий риск-менеджмента состоит в целевой направленности. Если методы риск-менеджмента всегда направлены на повышение стоимости предприятия при реализации инновационного проекта, то главная задача антикризисного управления - обеспечение выживаемости предприятия, что иногда заставляет предприятие отказываться от реализации инновационных проектов. Особенно это актуально, если существует вероятность ухудшения и без того неблагоприятного положения предприятия или у предприятия недостаточно средств на реализацию инновационного проекта из-за необходимости покрытия срочных долговых обязательств.

Антикризисное управление должно рассматриваться как крайний случай применения методов риск-менеджмента. Задача риск-менеджмента - не допустить появления на предприятии квазистатистической неопределенности процессов.

18. По степени запланированности реализации различают методы планового воздействия и экстренного реагирования [17].

Методы риск-менеджмента, реализуемые в рамках целевой программы, относятся к методам планового воздействия. Типичные примеры - проведение планового ремонта или замены части парка технологического оборудования, аттестация работников, страхование объекта, заключение сделок по системе хеджирования.

Необходимость в экстренном реагировании появляется при непредвиденных изменениях, которые на момент разработки плана процедур и мероприятий риск-менеджмента предсказать было либо невозможно, либо не получилось в силу объективных и субъективных причин. Типичным методом реагирования является покрытие риска из заранее сформированного резервного фонда предприятия. Примером более масштабных действий в рамках экстренного реагирования может служить смена стратегии инновационной политики или отношений с партнерами. Применение данной группы методов всегда строго ограничено по времени. Кроме того, предприятие часто связано рядом обязательств по отношению к третьим лицам, так что лучше изначально предусмотреть мягкие контрактные отношения.

Чем масштабнее проект, тем большее влияние на него будут оказывать макроэкономические факторы. Значит, и механизм экстренного реагирования, возможность быстрой адаптации в таких системах будет важнее, чем в локальных инновационных проектах.

При реализации инновационного проекта целесообразно разрабатывать детализированный план мероприятий по управлению рисками относительно известных факторов и предусматривать возможность экстренного реагирования на не предсказуемые в момент реализации проекта риски.

19. С точки зрения обязательности применения того или иного метода управления риском можно выделить методы, обязательные к применению, условно-обязательные и необязательные [22].

Данная классификация позволяет предприятию провести ранжирование методов с точки зрения значимости требований внешней среды макро- и мезоуровня.

Строже всего процедурная и методологическая сферы управления рисками регламентируются требованиями законодательства, предписывающего обязательность применения ряда методов в конкретных ситуациях и по отношению к конкретным классам объектов. Типичным примером строгой директивы в области применения методов управления рисками является система обязательного страхования на предприятии. В соответствии с ней у любого инициатора инновационного проекта есть строго закрепленный перечень объектов, обязательных для страхования.

К условно-обязательным относятся методы, применение которых обязательно только при оговоренных условиях. Как правило, таким условием является возможность взаимодействия в рамках проекта с условленным кругом его участников или сторонними партнерами. В качестве таких взаимоотношений можно назвать требования финансового института, кредитующего проект, предоставить гарантии со стороны третьего участника или страхования имущества. Другой иллюстрацией данной группы методов может являться метод добровольного страхования, в котором тарифы и условия договора страхования прямо зависят от проведенных превентивных мероприятий по снижению риска на предприятии. Предприятие-страхователь может и не прибегать к реализации превентивных мероприятий, но в таком случае оно не вправе рассчитывать на оптимизацию условий страхования. К этой же группе методов относят разделение риска через привлечение инвестора, который участие в проекте оговаривает наличием у инициатора резервного фонда покрытия проектных рисков.

К необязательным относятся методы свободного выбора. На их реализацию не налагается каких-либо прямых ограничений или предписаний со стороны третьих лиц или законодательства.

20. В зависимости от того, обязывает ли выбранный метод находиться в договорных взаимоотношениях с каким-либо субъектами или нет, методы риск-менеджмента подразделяются на требующие и не требующие такой зависимости [17].

Так, чтобы иметь право на покрытие рисков из кэптивного фонда, нужно как минимум быть членом финансово-промышленной группы, иметь определенные обязательства перед ее членами, в том числе в рамках отчисления части прибыли от реализации инновационного проекта.

21. При классификации по степени покрытия последствий рискового события ситуации можно выделить два множества методов управления рисками: с частичным покрытием и с полным.

Первые обеспечивают частичное покрытие риска либо посредством заранее оговоренной (прямо или косвенно) суммы, доли участия предприятия или третьего лица в покрытии риска, когда сумма или сфера потенциального риска может оказаться больше объема средств, выделенных на управление данным риском. Такая ситуация наиболее типична при создании собственного резерва средств на погашение последствий риска. Метод страхования может стать методом частичного покрытия риска, если ущерб подверглись объекты, не попавшие в силу ряда причин в список страхуемых объектов или если связь между наступившими последствиями и его причинами не является очевидной для страховщика.

К методам с полным покрытием ущерба может быть отнесен метод передачи всего размера риска третьему лицу, участнику проекта, который по условиям передачи принимает весь риск и, соответственно, обязанности покрытия на себя. Так, например, в настоящее время получила распространение практика, при которой один из участников проекта по согласованию с остальными партнерами берет на себя временную координацию и ответственность по делам всего проекта за вознаграждение, передавая эти функции другим участникам проекта в случае успешной реализации координируемого им этапа.

22. По частоте применения методы управления рисками делят на систематические и точечные, или разовые.

Систематические методы требуют применения на протяжении всего времени реализации проекта. К таким методам относятся страхование, самострахование. Самострахование не влияет на изменение рискпрофиля объекта во времени и требует постоянного применения до тех пор, пока субъект не выходит за рамки рассматриваемого рискового поля, прекратив либо завершив инновационный проект.

Разовые методы требуют такой же реализации и не зависят от времени жизни рискованной ситуации. К разовым методом относится как удаление работника, чья квалификация не соответствует уровню инновационного проекта, так и замена партнера или какой-либо другой составляющей инновационного проекта.

23. С точки зрения радикальности воздействия на риск все методы риск-менеджмента можно разделить на радикальные и нерадикальные.

Радикальные методы кардинально меняют рискпрофиль проекта. Они переводят его в другую систему рисков, меняя концепции инновационного проекта либо устраняя точечный риск.

Наиболее радикальными методами управления рисками являются методы, ведущие к устранению причины возникновения риска. Но эти же методы исключают положительное использование возможностей, заключаемых в рискованной ситуации. Следовательно, методы, направленные на устранение причин, могут быть рекомендованы только по отношению к процессным рискам (рис. 1.1).

Приемы управления рисками условно делятся на четыре группы. Это методики:

- локализации рисков;
- диверсификации рисков;
- компенсации рисков;
- уклонения от рисков.



Рисунок 1.1 – Циклы риск-менеджмента

Каждый из названных методов предлагает четкие и эффективные специализированные решения выхода из рискованных ситуаций, систематизированные особым образом. Рассмотрим их более детально.

Уклонение от риска: Эту группу предпочитают руководители, работа которых строится на политике абсолютного исключения рисков из деятельности предприятия.

Они, как правило, отказываются от помощи сотрудников и коллег, от новых партнеров и технологий, не убедившись в их надежности на собственном опыте. Люди, использующие подобный метод управления рисками, стараются не расширять без надобности круг профессионального общения, а также применяемых приемов и навыков сомнительного качества.

В рамках защиты от рисков в данном случае открыто или подспудно отклоняется большинство инноваций и проектная деятельность в целом.

Выходит, предприятия, которые придерживаются этой политики, лишены возможности для эффективного «рывка» и вынуждены плестись в хвосте тех, кто не побоялся испытать новинки прогресса. Это характеризует организации, действующие подобным способом, как консерваторов в сфере информационных технологий.

Вместе с тем они достаточно стабильно растут при надежном окружении и прогнозируемых рисках, чем могут похвастаться только компании, обеспеченные самыми важными ресурсами и методиками, позволяющими мировой экономике развиваться эффективно.

При уклонении от рисков главное – гармонично лавировать между применяемыми техниками и степенью возможных угроз, допускаемых в работе организаций. Отклонения в обе стороны могут спровоцировать пагубные последствия для компании, в которой используется риск-менеджмент.

Локализация риска: В основу способов ограничения (локализации) заложена идентификация участков процесса с наибольшей концентрацией вероятных факторов риска. Смысл подобных методик состоит в вынесении «точек» риска за рамки деятельности с дальнейшим выделением их в (псевдо) самостоятельные структуры, которые будут работать по принципу собственного внутреннего управления и финансирования.

Данные методы ограничения рисков применяют в исключительных случаях, когда удастся точно обнаружить и локализовать их источники. Как только причина угрозы найдена, ее изолируют, перенося опасную составляющую в отдельную фазу работ либо формируя самостоятельный процесс (деятельность компании), который можно тщательнее контролировать, чтобы создать должные условия для действенного реагирования на прямые или возможные риски. Способы локализации наиболее востребованы в больших фирмах.

Диверсификация риска: Диверсификация рисков (или диссипация – еще одно название, применяемое в специальной литературе по риск-менеджменту) – это методики распределения причин выявленных угроз между участниками «сомнительного» бизнес-процесса. Подозрительной является деятельность, где обнаружены (отмечены) потенциальные или прямые риски. Смысл метода состоит в минимизации опасности благодаря перераспределению суммарного убытка среди сторон с дальнейшей обработкой более мелких «фрагментов» каждым отдельным членом процесса (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 - Виды диверсификации рисков

Способы управления рисками данной группы чаще всего используются для крупных и длительных проектов, в которых задействованы несколько участников.

Если число сторон процесса ограничено, обычно привлекаются дополнительные члены, причастные к успешному развитию общего дела. Этот вид активности требует формирования различных ассоциаций, комитетов, советов или рабочих групп, нацеленных на поиск и устранение угроз.



В некоторых случаях суммарный риск распределяется не только между участниками, но и по стадиям работ, по времени и другим показателям, что тоже говорит о пользе данных методов.

Компенсация риска: Приемы компенсации отличаются от ранее рассмотренных по алгоритму действия и предусматривают создание превентивных механизмов по устранению источника потенциального ущерба.

Эти методы управления финансовыми рисками предполагают не обработку влияния угроз, а их недопустимость путем заблаговременно спланированных мер. Данный фактор указывает на фундаментальность этой группы способов (что является и плюсом, и минусом одновременно), однако требует от пользователей (т. е. организаций) повышенного объема ресурсов (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Приемы компенсации рисков

Одна из главных методик этой группы – стратегическое планирование. В качестве приема по профилактике риска оно эффективно только в том случае, когда в формировании политики компании задействованы не только профессионалы, в обязанности которых входит

создание ее видения, но и персонал, ежедневно сталкивающийся с сиюминутными реалиями.

Эти работники должны максимально объективно оценивать плюсы и минусы сложившегося состояния организации и уметь формировать ее потребности в ресурсах для будущего плодотворного развития.

Выбор метода управления рисками:

Методы управления рисками на предприятии определяет финансовый руководитель, пользуясь своими профессиональными умениями и интуицией. У того, кто занимается данными вопросами (риск-менеджера), есть два права – выбора и ответственности за этот выбор.

Правом выбора является возможность принимать решение, которое позволит выполнить намеченную цель рискованного вложения средств. Руководитель должен самостоятельно отвечать на возникающие вопросы без постороннего участия. Особенность риск-менеджмента заключается в том, что за свое решение кто-то отвечает единолично. Поэтому оно не принимается коллегиально группой лиц, так как ответственных за результат при этом нет.

Кроме того, нужно учесть, что коллективное решение более субъективно, чем персональное. Для управления рисками могут быть созданы особые группы, допустим, отдел рискованных вложений, сектор венчурных инвестиций, сектор страховых операций. Сотрудники этих структур заранее готовят совместное решение, которое утверждают в ходе элементарного (возможно квалифицированного) голосования (2/3, 3/4, единогласно). Тем не менее, ответственность за окончательный выбор принимаемого риска и, соответственно, рискованного вложения капитала возлагается на единственное лицо.

Разрабатывая стратегию развития и методы управления рисками организации, руководители обычно берут за основу некий стереотип, создаваемый на базе их знаний и опыта. Используя готовый шаблон, менеджер автоматически и очень быстро урегулирует возникшие вопросы. В нестандартных

ситуациях ему приходится принимать неординарные решения, максимально подходящие для сложившихся обстоятельств (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 - Циклы управления неопределенными рисками

Риск существует всегда, поскольку каждый субъект связан с изменчивой внешней средой. Но степень неясности последствий и результатов того или иного выбора может отличаться.

С учетом стадии неопределенности концепция управленческих решений предполагает три подхода к их принятию:

1. В условиях полной определенности, когда ответственное лицо точно знает о последствиях и результатах выбора своей альтернативы. Менеджеру следует сравнить варианты, чтобы остановиться на подходящем. Но и здесь выбор не так прост, как кажется с первого взгляда. Примером может стать составление производственных графиков, постоянно практикуемое на нижней ступени хозяйственного планирования и вызывающее определенные сложности.

2. В обстоятельствах, связанных с риском, когда выносящий решение работник осведомлен о тех или иных возможных последствиях. При этом задача менеджера – максимизация желаемого результата.

3. В неопределенной ситуации, когда руководитель не может просчитать вероятность успеха по каждому варианту. Это самый трудный случай.

При неопределенных внешних обстоятельствах или возможных рисках для решения различных управленческих задач широко применяются простые, очевидные и сходные по смыслу способы платежной матрицы и дерева решений. Данные методы управления финансовыми рисками позволяют понять, какая из возможных поведенческих стратегий максимально отвечает выполнению поставленных задач.

Преимущество этого подхода состоит в следующем: он вынуждает менеджера рассматривать все возможные альтернативы, включая неблагоприятные. Он формализует оценку и выбор оптимального варианта даже при минимуме сведений о способах и внешних обстоятельствах, что в любом случае выгоднее принятия беспорядочных решений. К тому же, данный способ применяют на любом руководящем уровне для решения множества задач.

Платежная матрица подходит для простых проблем. Графически представленное дерево решений показательнее, поэтому годится для более сложных вопросов и многоуровневых задач.

Вот несколько критериев, которые позволят принять решение при полной неопределенности среды:

1. MAXIMAX – направлен на самый желаемый результат (критерий оптимиста). Здесь в роли наилучшего используется вариант, который обеспечивает максимум по клеткам платежной матрицы. Классический подход картежника: игнорируя вероятные потери, надеяться на самый большой доход.

2. MAXIMIN – метод управления рисками, который обеспечивает гарантированный выигрыш при самых неблагоприятных условиях внешней среды (тактика пессимиста, критерий Вальда). Тут лучшим выбирают вариант с

максимально возможным результатом при минимуме благоприятности среды. Это весьма осторожный метод принятия решений.

3. MINIMAX – минимизация самых больших потерь. При этом большего внимания требуют будущие убытки, а не доходы. Суть данного метода управления рисками состоит в выборе максимально возможных потерь по каждому решению. Затем останавливаются на варианте, где наблюдается минимум максимального урона.

4. Критерий Лапласа (или равновесный подход), при котором выбирают альтернативу с наибольшим размером усредненного платежа по всем внешним обстоятельствам среды.

5. Критерий Гурвича – компромисс осмотрительного принципа MAXIMIN с оптимистичным MAXIMAX. Лицо, принимающее решение, учитывает оба результата. Их значимость (вес) при этом оценивают субъективно, ориентируясь на приблизительные сведения. При умножении результатов на весомость и их сложении вычисляют итог альтернативы. Затем останавливаются на решении с максимальным успехом.

Рискованные решения принимают тогда, когда есть шанс спрогнозировать, определить вероятность проявления тех или иных внешних обстоятельств. Наиболее подходящий вариант выбирают по итогам расчета предполагаемой финансовой отдачи. Ожидаемые суммы для каждой альтернативы вычисляют как суммы, взвешенные по вероятностям оплат (принцип Байеса).

В данном случае условие выбора оптимальной стратегии – максимум желаемой финансовой отдачи (иначе – предполагаемой средней выгоды) от принятого решения при множестве вариантов осуществления. Совокупность вероятных внешних обстоятельств исчерпывает все учтенные варианты. Сумма шансов их появления всегда равна единице.

#### 1.4 Нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности в РФ

Из-за неопределенности процессов внешней и внутренней среды компании цели организации не всегда выполняются именно так, как было запланировано изначально. В подобных условиях неопределенности важно постоянно проверять добилась ли организация, либо определенные управленческие решения поставленных целей. Внутренний контроль (ВК) должен препятствовать отрицательным факторам хозяйственной деятельности организации, которые способны негативно повлиять на экономическую безопасность организации.

Контроль представляет собой регулировку деятельности предприятия таким образом, чтобы поставленные ею показатели оставались в допустимых границах. Без такого регулирования компании не смогут получать правдивую информацию о том, насколько успешно они действуют с точки зрения их стратегических целей и обеспечения экономической безопасности [12].

Цель контроля – изучение положения дел в деятельности предприятия и выявление факторов, отрицательно сказывающихся на работе организации [10].

Контроль организации состоит из:

- 1) установки нормативов;
- 2) измерения фактических результатов;
- 3) корректировка результатов.

Внутренний контроль является необходимой частью предприятия, так как является частью механизма управления.

Система ВК - совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности.

Эффективная система контроля дает возможность избежать неблагоприятных для организации результатов деятельности и создать необходимые предпосылки для безопасного развития предприятия [3].

Внутренний контроль очень важен для каждого предприятия, поскольку квалифицированно организованный контроль дает возможность вовремя обнаружить угрозы, ошибки в деятельности предприятия. Также система контроля должна быть направлена на непрерывное усовершенствование работы организации.

В системе внутреннего контроля организации, в первую очередь, необходимо развивать предварительный контроль, поскольку затраты на него намного ниже, чем на последующий.

Главным фактором роста конкурентоспособности организации является наличие эффективной работающей системы внутреннего контроля. Именно поэтому стоит уделять особое внимание экономической безопасности предприятия [33]. К элементам ВК относятся:

1) контрольная среда – оказывает влияние на сознательность сотрудников в отношении контроля. Данные представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Состав контрольной среды организации

п/п	Основные элементы
1	Доведение принципа честности до всеобщего сведения, поддержание его и других этических ценностей
2	Компетентность сотрудников
3	Участие собственника или его представителей
4	Компетентность и стиль работы руководства
5	Организационная структура
6	Наделение ответственностью и полномочиями
7	Кадровая политика и практика

2) Оценка рисков – выявление и устранение (если это возможно) рисков в ведении хозяйственной деятельности, а также их возможных последствий. При этом следует учитывать, что риски могут быть связаны как с внешними, так и с внутренними событиями и обстоятельствами.

3) Информационная система: Данные представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Основные функции информационных систем ВК

п/п	Функции информационных систем
1	Идентификация и регистрация всех правомерных операций.
2	Своевременная фиксация операций, что позволяет классифицировать операции для дальнейшего включения в бухгалтерскую отчетность.
3	Оценка объектов учета таким образом, чтобы соответствующая информация могла быть включена в бухгалтерскую отчетность.
4	Определение периода времени, в котором имели место операции, что позволяет отнести их в учете к соответствующему отчетному периоду.
5	Представление надлежащим образом операций и относящихся к ним случаев раскрытия информации в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

4) Мониторинг средств контроля – процесс оценки функционирования и изменения системы ВК.

В России одной из особенностей сформированных форм внутреннего контроля считается преобладание внутреннего аудита. Эту форму контроля разумно предпринимать и осуществлять в субъектах малого бизнеса. Аудит – внутренняя деятельность организации, направленная на оценку деятельности предприятия. Процедуры внутреннего аудита (ВА) позволяют определить эффективность деятельности предприятий [25].

Внутренний аудит как служба отсутствует в большинстве организаций. Это увеличивает возможность ошибок в учете и отчетности, что может проявить себя не только тактически, но и стратегически рискованным, вплоть до остановки деятельности управляемого подразделения или корпорации в целом.

Главные задачи внутреннего аудита на предприятии:

- 1) проверка систем внутреннего контроля для определения уровня эффективности работы;
- 2) разработка целостной системы управления рисками;
- 3) надзор за соблюдением принципов управления.

Внутренний аудит проводится по регламенту. После проведения анализа руководителю выдается письменный результат работы. Принципы проведения ВА:



• специалист, проводящий контроль не должен иметь заинтересованности в результатах;

- анонимность;
- объективность;
- точность;
- юридическая грамотность;
- соблюдение этических норм.

Внутренний аудит не относится к внешней деятельности организации, а касается оценки эффективности составления отчетности и другой документации [17]. Также можно отметить этапы ВА:

- подготовка стратегического плана;
- разработка стандартов;
- анализ документации;
- оценка активов;
- проверка техники безопасности;
- составление независимой оценки;
- поиск решения выявленных проблем.

Процедура направлена на улучшение финансово-экономической деятельности предприятия. Цель аудита указать на неэффективные растраты, сократить их, направить сэкономленные деньги на более важные вещи. Проверка делится на 3 этапа: подготовительный, сбор данных, составление выводов. Проводится:

- 1) контроль остатков на балансе;
- 2) изучение отчетности;
- 3) нормативная проверка;
- 4) калькуляция;
- 5) проверка совпадения дат;
- 6) изучение документов.

Также обязательно формируется чек-лист. С помощью чек-листа можно

решить довольно большой ряд вопросов и задач не только во время аудита, но и во время постоянной деятельности предприятия. Этот документ могут использовать различные организации, контролирующие учреждения и их должностные лица [12].

Законодательно не установлены нормы, требования относительно периодичности проведения аудиторских проверок на частных и государственных предприятиях. Их инициатором может быть как руководство, так и министерство (в государственных компаниях). Для многих руководителей это является гарантией контроля над финансовыми показателям организации. Рекомендация по обязательному аудиту описывает нормируемую периодичность в один календарный год.

## 2 АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПРОФИТ»

### 2.1 Краткая характеристика ООО «Профит»

Веб-студия зарегистрирована как ООО «Профит» и находится по адресу: 456318, Россия, Челябинская область, г. Миасс, ул. Ильмен-Тау 20/1.

Общество является полноправным субъектом хозяйственной деятельности и гражданского права, признается юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам. Общество имеет самостоятельный баланс, обладает собственной хозяйственной самостоятельностью.

Общество является коммерческой организацией и преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Для реализации целей и задач Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- разработка программного обеспечения;
- обработка компьютерных данных;
- создание баз данных и информационных ресурсов;
- деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий;
- исследование конъюнктуры рынка;
- консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- рекламная деятельность;
- оптовая торговля компьютерами и периферийными устройствами.

Деятельность общества не ограничивается видами деятельности, оговоренными в Уставе. Общество осуществляет любые иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Размер уставного капитала Общества составляет 10000 (десять тысяч)

рублей.

ООО «Профит» имеет большой опыт создания высоконагруженных и сложных IT-продуктов – от онлайн-платформ аренды до закрытых систем управления бизнесом, от мобильных приложений до уникальных CRM-систем и интернет-порталов. Также веб-студия занимается разработкой и дизайном веб-сайтов и графическим дизайном.

## 2.2 Анализ финансового состояния ООО «Профит»

Для определения финансового состояния был проведен финансовый анализ по следующим пунктам: анализ ликвидности и платежеспособности; анализ финансовой устойчивости; анализ деловой активности и анализ рентабельности.

Начнем анализ с прибыли:

Таблица 2.1 - Состав, структура и динамика прибыли до налогообложения

Состав прибыли до налогообложения	2016г.	2017г.	2018г.	Изменение, тыс. руб.	
				2018г. к 2017г.	2017г. к 2016г.
1. Прибыль (убыток) до налогообложения	104	-14	176	190	-118
2. Прибыль от продаж (убыток)	167	16	217	201	-151
3. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4. Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	0	0	0
5. Разница между прочими доходами и расходами	-63	-30	-41	-11	33

Как видно из таблицы 2.1 прибыль в 2018 году по сравнению с 2017г. выросла на 190 тыс.руб., в то время как 2017г по сравнению с 2016 прибыль снижалась на 118 тыс.руб.

Произведенный факторный анализ прибыли от продаж (таблица 2.2)

Таблица 2.2 - Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2018г. к 2017г.	2017г. к 2016г.
1. Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	-151	201
2. Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,02	1,61
3. Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	11	9
4. Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,07	1,56
5. Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	-7	1
6. Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-155	191

Показал, что практически весь прирост прибыли произошел за счет роста прибыли от продаж, рост которого, в свою очередь, обусловлен ростом выручки.

Рентабельность обычной деятельности (Кроб) позволяет оценить долю прибыли от обычной деятельности на один рубль выручки. Формула расчета:  $Кроб = (Выручка - Расходы по обычной деятельности) / Расходы по обычной деятельности$ .

- $Кроб (2016) = (3669 - 3502) / 3502 = 0,048$
- $Кроб (2017) = (3746 - 3730) / 3730 = 0,004$
- $Кроб (2018) = (6039 - 5822) / 5822 = 0,037$

Рентабельность всей деятельности малого предприятия (Кро) показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости капитала. Формула расчета:  $Кро = Чистая\ прибыль / (Расходы\ по\ обычной\ деятельности + Прочие\ расходы)$

- $Кро (2016) = 67 : (3502 + 63) = 0,019$
- $Кро (2017) = -52 : (3730 + 30) = -0,014$
- $Кро (2018) = 101 : (5822 + 41) = 0,017$

Показатели рентабельности ООО «Профит» представлены на рисунке 2.1.

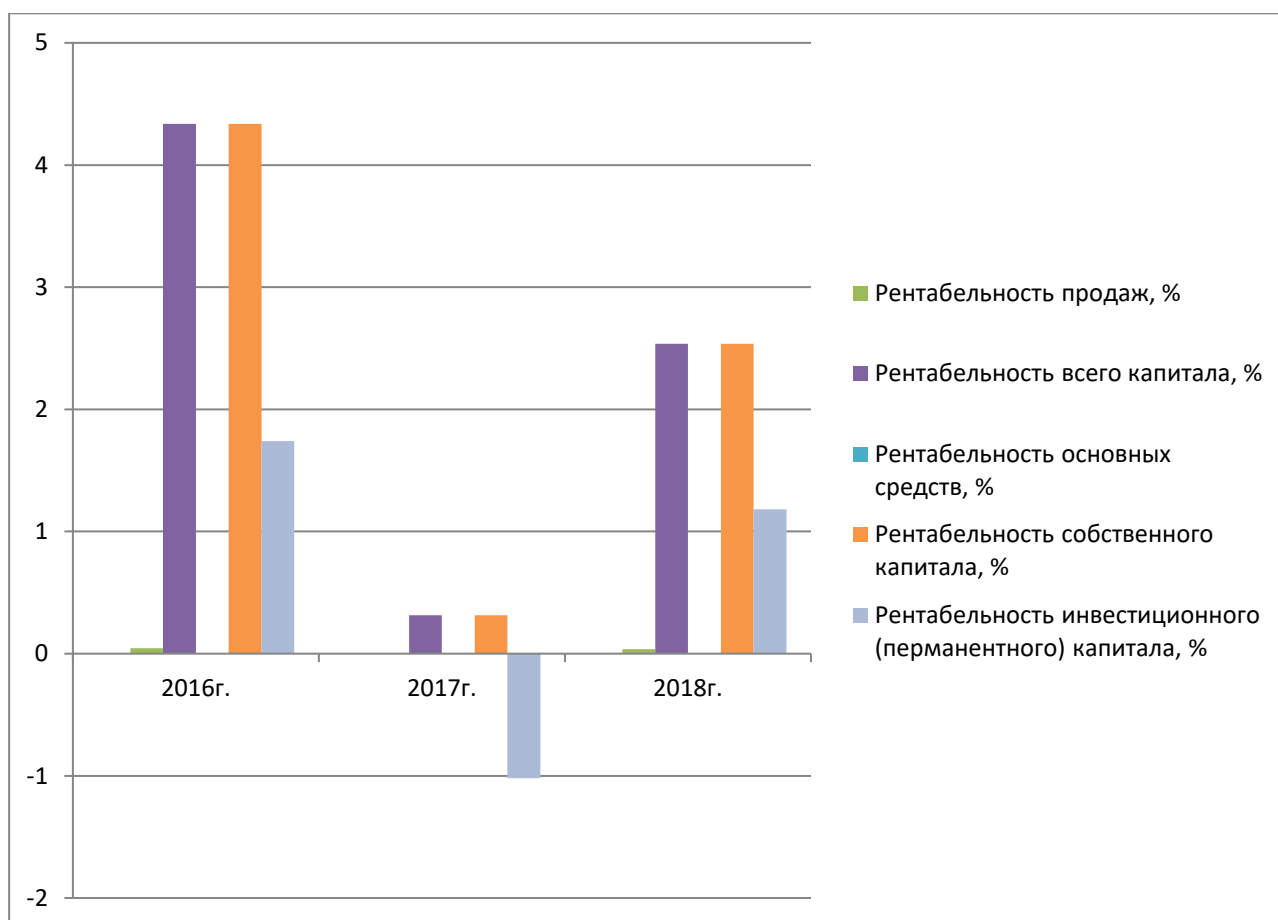


Рисунок 2.1- Показатели рентабельности ООО «Профит»

Важным является и анализ ликвидности. Под ликвидностью какого-либо актива понимают его способность трансформироваться в денежные средства. Чем короче период возможной трансформации в денежные средства, тем выше ликвидность активов. Под ликвидностью предприятия подразумевают наличие у предприятия оборотных активов в размере, достаточном для погашения текущих обязательств. Для оценки уровня ликвидности рассчитываются показатели абсолютной, критической и текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка) характеризует степень покрытия текущих обязательств денежными средствами и их эквивалентами на отчетную дату. Нормативным считается значение 0,2-0,5 и более. Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка) рассчитывается по формуле: Денежные средства / (Кредиторская задолженность + Краткосрочные заемные средства).

Коэффициент критической ликвидности (Кл) характеризует степень покрытия текущих обязательств наиболее ликвидными активами и ожидаемыми

поступлениями от покупателей. Рекомендуемое значение показателя больше или равно 1,0. Коэффициент критической ликвидности (Кл) рассчитывается по формуле: (Денежные средства + Финансовые вложения, дебиторская задолженность и другие оборотные активы) / (Кредиторская задолженность + Краткосрочные заемные средства).

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) характеризует степень покрытия текущих обязательств оборотными средствами и оптимальным считается соотношение 2/1. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) рассчитывается по формуле: (Денежные средства + Финансовые вложения, дебиторская задолженность и другие оборотные активы + Запасы) / (Кредиторская задолженность + Краткосрочные заемные средства) (рис.2.2).

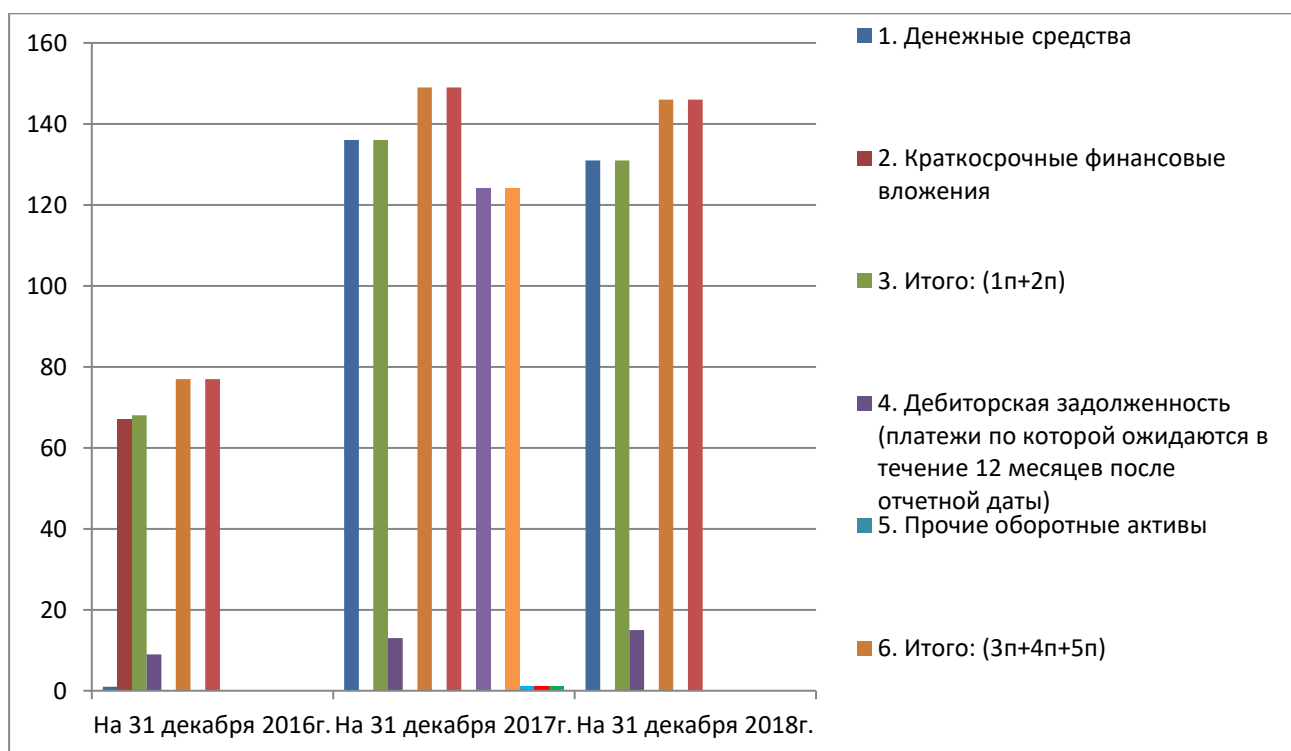


Рисунок 2.2 -Относительные показатели влияющие на ликвидность за 2016-2018гг

За 2016 и 2018 годы в связи с отсутствием задолженности предприятия показатели ликвидности не считаются, а 2017г. они составили:

Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{аб}$ )	1,097
Коэффициент критической ликвидности ( $K_{кр}$ )	1,202

Коэффициент покрытия ( $K_p$ )

1,202

За анализируемый период значение показателей абсолютной и критической ликвидности, находятся на уровне обеспечивающим платежеспособность предприятия, а с другой стороны коэффициент текущей ликвидности свидетельствует о низкой ликвидационной стоимости предприятия, что делает организацию малопривлекательной для инвесторов.

Рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Профит». Они основаны на имущественном состоянии предприятия и соответственно характеризуют стоимость имущества организации и вероятность наступления банкротства. Как можно проследить из таблицы 2.3 положение ООО «Профит» в 2018 г. по сравнению с 2017 существенно улучшилось, но провал в 2017 году ощутимо повлиял на реальный капитал предприятия.

Таблица 2.3 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018г.
1. Имущество предприятия	77	149	146
2. Реальный собственный капитал	77	25	146
3. Заемные средства всего:	0	124	0
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	0	124	0
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0
5. Наличие собственных оборотных средств	77	25	146
6. Запасы с НДС	0	0	0
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	77	149	146
8. Коэффициент автономии	1,00	0,17	1,00
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	1,00	1,00	1,00
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками			
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,00	4,96	0,00
12. Коэффициент кредиторской задолженности		1,00	
13. Коэффициент прогноза банкротства	1,00	0,17	1,00



Важным элементом оценки имущественного состояния и платежеспособности является анализ обеспеченности запасов источниками их формирования, который дает представление об источниках различных направлений вложений средств и комбинация показателей обеспеченности определяет тип устойчивости предприятия.

Таблица 2.4 - Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018г.
1.Реальный собственный капитал	77	25	146
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0
3. Наличие собственных оборотных средств	77	25	146
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	77	25	146
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов	77	25	146
8. Общая величина запасов	0	0	0
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	77	25	146
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	77	25	146
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	0	0	0
Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	Ес>=0 Ес>=0 Ес>=0	Ес>=0 Ес>=0 Ес>=0	Ес>=0 Ес>=0 Ес>=0

Как видно из таблицы 2.4 предприятие относится к абсолютно финансово-устойчивым.

Минимальные объемы дебиторской и кредиторской задолженностей а также отсутствие запасов и кредитов позволяют иметь предприятию высокие показатели деловой активности (рис. 2.3).

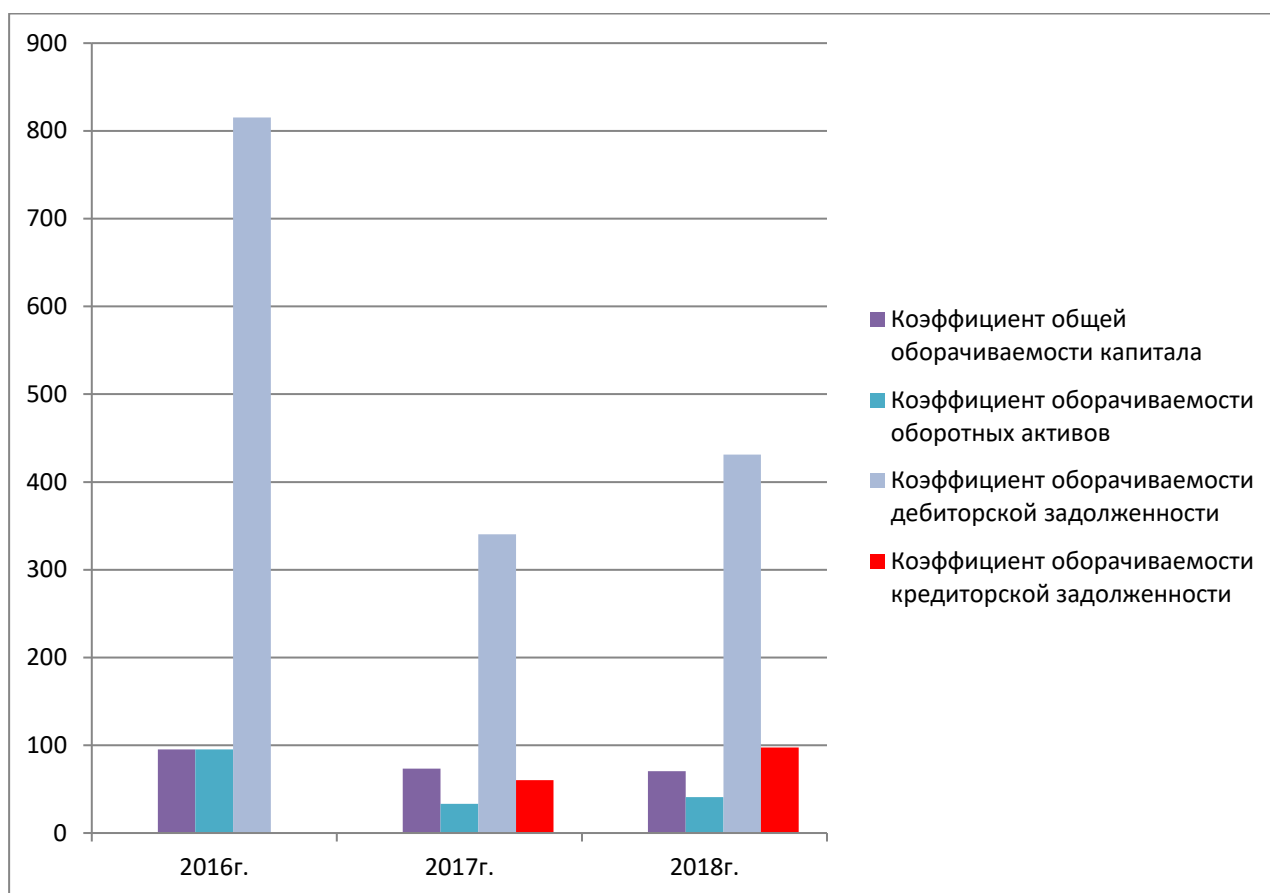


Рисунок 2.3 - Анализ показателей деловой активности

В целом обобщая анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Профит» можно сделать вывод о том, что предприятие финансово- устойчиво, но является низкорентабельным и не имеющим запаса финансовой прочности.

### 2.3 Оценка уровня и факторов риска экономической безопасности ООО «Профит»

В целях оценки рисков экономической безопасности проведем анализ вероятности банкротства различными методами.

Одним из показателей банкротства является модель Альтмана для непроизводственных предприятий.

Результаты представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Прогноз банкротства по модели Альтмана для непроизводственных предприятий за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018
Оборотный капитал к активам	X1	0,57	4,64	-0,07
Нераспределенная прибыль к активам	X2	0,45	1,86	0,25
Прибыль до налогообложения к активам	X3	0,70	0,50	0,43
Собственный капитал к обязательствам	X4	1,33	-1,27	-0,06
Счет Альтмана $Z = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4$	Z	11,29	38,53	3,16

Для организации значение Z-счета на 2016, 2017 и 2018 гг. составило 11,29, 38,53 и 3,16. Это означает, что у предприятия нестабильная ситуация, вероятность наступления банкротства организации невелика, но и не исключена. Стоит отметить, что в 2018 году показатель был более приближен к стабильному показателю (2,6).

Еще одним показателем банкротства является модель Таффлера-Тишоу. Данная модель характеризуется как учитывающая современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей.

Прогноз по модели Таффлера-Тишоу представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Прогноз банкротства по модели Таффлера-Тишоу за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018
Отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств	X1	2,61	0,16	0,49
Отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	X2	2,33	-0,27	0,94
Отношение суммы текущих обязательств	X3	0,43	-3,64	1,07
Отношение выручки к общей сумме активов	X4	24,62	-133,79	14,69
Счет Таффлера-Тишоу $Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$	Z	5,70	-22,01	2,93

Для организации значение Z-счета на 2016 и 2018 гг. составило 5,70 и 2,93. Это означает, что вероятность банкротства низкая. В 2017 году значение составило -22,01. Следовательно, вероятность банкротства в этом году была высокая.

Еще одним показателем вероятности банкротства является модель Спрингейта. Результаты представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Прогноз банкротства по модели Спрингейта за 2016-2018 гг.

Показатели	Код	2016	2017	2018
Оборотный капитал к итогу баланса	X1	0,57	4,64	-0,07
ЕВИТ к итогу баланса	X2	0,70	0,50	0,43
ЕВИТ к краткосрочным обязательствам	X3	1,63	-0,14	0,40
Выручка от реализации к итогу баланса	X4	24,62	-133,79	14,69
Показатель Спрингейта $Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4 X4$	Z	13,65	-47,29	7,39

В 2017 году значение показателя составило -47,29. Это значит, что предприятие является потенциальным банкротом. В 2016 и 2018 гг. показатель составил 13,65 и 7,39. Это говорит о том, что вероятность банкротства в этих годах достаточно низкая.

Следующий показатель вероятности банкротства – модель Лиса. Результаты представлены в таблице 2. 8.

Таблица 2.8 – Прогноз банкротства по модели Лиса за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018
Оборотный капитал к сумме активов	X1	0,57	4,64	-0,07
Прибыль от реализации к сумме активов	X2	1,12	-0,57	0,53
Нераспределенная прибыль к сумме активов	X3	0,45	1,86	0,25
Собственный капитал к заемному капиталу	X4	1,33	-1,27	-0,06
Показатель Лиса $Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4$	Z	0,17	0,34	0,06

В 2016, 2017 и 2018 гг. значение показателя составило 0,17, 0,34 и 0,06. Вероятность банкротства за эти 3 года низкая, так как  $Z > 0,037$ .

Теперь обратимся к модели Сайфуллина-Кадыкова. Результаты представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Прогноз банкротства по модели Сайфуллина-Кадыкова за 2016-2018 гг.

Показатели	Код	2016	2017	2018
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	X1	0,57	4,64	-0,07
Коэффициент текущей ликвидности	X2	2,33	-0,27	0,94
Интенсивность оборота авансируемого капитала	X3	24,62	-133,79	14,69
Коэффициент менеджмента	X4	0,05	0,00	0,04
Рентабельность собственного капитала	X5	1,96	-0,12	-7,75
$R = 2X1 + 0,1X2 + 0,08X3 + 0,45X4 + X5$	R	5,33	-1,57	-6,60

В 2016 году значение показателя R составило 5,33.  $R > 1$ , поэтому вероятность банкротства считается низкой. В 2017 и 2018 гг. значение показателя R составило -1,57 и -6,60. Вероятность банкротства в эти года считается высокой, так как  $R < 1$ .

В таблице 2.10 показана сводная оценка вероятности банкротства по моделям, которые были рассмотрены.

Таблица 2.10 – Сводная оценка вероятности банкротства по моделям

Модель	Оценка вероятности банкротства предприятия		
	2016	2017	2018
Модель Альтмана	~50%	~50%	~50%
Модель Таффлера-Тишоу	Низкая	Высокая	Низкая
Модель Спрингейта	Низкая	Высокая	Низкая
Модель Лиса	Низкая	Низкая	Низкая
Модель Сайфуллина-Кадыкова (финансовое состояние)	Устойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое

Таким образом, из пяти проанализированных моделей оценки вероятности банкротства только по одной компания имеет низкую вероятность банкротства за 3 года. Исходя из этого, можно говорить о том, что на текущий период организация имеет неустойчивое финансовое состояние. Риск наступления банкротства средний. Но учитывая, что приведенные методики имеют смысл применения именно по полученным коэффициентам с точки зрения зарубежных методик, а на практике в России, приведенные методики можно рассматривать для диагностики финансового положения по величине коэффициентов только как изменение динамики этих показателей. Тем не менее, и по российским меркам предприятие имеющие перепады по выручке в два раза в полной мере можно отнести к разряду ведущих деятельность с небольшим уровнем риска.

### 3 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПРОФИТ»

#### 3.1 Определение направлений совершенствования деятельности предприятия для нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия

Целевой установкой системы экономической безопасности предприятия является нивелирование негативного воздействия внешних и внутренних угроз и обеспечение сохранности имущества, она включает в себя задачи, принципы, диагностику, стратегии развития бизнеса, инструментарий и механизм обеспечения экономической безопасности. Один из самых эффективных инструментов в стратегическом менеджменте – SWOT-анализ (таблицы 3.1, 3.2.). Его сущность заключается в том, чтобы проанализировать внешние и внутренние факторы компании, оценку рисков и конкурентоспособность товара в отрасли.

Таблица 3.1 – Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Нарботанная клиентская база 2) Доход напрямую зависит от работы компании 3) Большое портфолио работ 4) Работа на международном рынке (США)	1) Высокая конкуренция в сегменте 2) Доход может быть нулевым в период «затишья» 3) Некоторые клиенты предпочитают работу с реальной, а не виртуальной фирмой (отказываются от услуг, если нет представительства фирмы в городе) 4) Бизнес невозможно продать, так как он ничего не стоит
Угрозы	Возможности
1) Вход на рынок новых игроков 2) Ценовое соперничество с конкурентами 3) При работе с иностранными заказчиками существует риск потери части прибыли из-за изменчивости курса рубля	1) Сотрудничество компании с крупными клиентами на рынке 2) Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций и отзывов 3) Возможность неограниченного развития

Таблица 3.2 – Матрица количественной оценки взаимного влияния факторов SWOT-анализа

Факторы SWOT	Сильные стороны				Слабые стороны				Сумма	
	Наработанная клиентская база				Высокая конкуренция в сегменте					
	Доход напрямую зависит от работы компании				Нулевой доход в период «затишья»					
	Большое портфолио работ				Отказ от услуг при отсутствии представительства					
	Работа на международном рынке				Бизнес невозможно продать, так как он ничего не стоит					
Угрозы	Вход на рынок новых игроков	3	4	2	4	5	5	2	1	26
	Ценовое соперничество с конкурентами	3	4	4	3	5	4	2	1	26
	Риск потери части прибыли из-за курса	1	3	1	5	1	1	1	1	14



Окончание таблицы 3.2

Факторы SWOT	Сильные стороны		Слабые стороны						
Возможности	Сотрудничество с крупными клиентами на рынке	Наработанная клиентская база	4	5	25				
		Доход напрямую зависит от работы компании	5	3	27				
		Большое портфолио работ	3	5	27				
		Работа на международном рынке	3	4	27				
		Высокая конкуренция в сегменте	2	4	27				
		Нулевой доход в период «затишья»	3	2	27				
		Отказ от услуг при отсутствии представительства	4	3	27				
		Бизнес невозможно продать, так как он ничего не стоит	1	1	27				
		Сумма	25	27	21				
Возможности	Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций и отзывов	3	3	21					
		Возможность неограниченного развития	3	3	21				
Сумма	19	22	17	22	21	16	14	8	

Сильные стороны ООО «Профит» позволяют ей сохранять хорошие позиции, а также показывают, что компания стремится, в первую очередь, удовлетворить потребности заказчиков.

Для дальнейшего анализа нужно выделить приоритетные факторы SWOT, которые отображены в таблице 3.3. С помощью количественной оценки мы увидели, какие факторы наиболее важны в данный момент. Приоритет фактора определяется значением оценки фактора.

Таблица 3.3 – Суммарная оценка факторов SWOT-анализа

Фактор	Оценка
Сильные стороны:	
1) Нарботанная клиентская база	19
2) Доход напрямую зависит от работы компании	22
3) Большое портфолио работ	17
4) Работа на международном рынке	22
Слабые стороны:	
1) Высокая конкуренция в сегменте	21
2) Нулевой доход в период «затишья»	16
3) Отказ от услуг при отсутствии представительства	14
4) Бизнес невозможно продать, так как он ничего не стоит	8
Угрозы:	
1) Вход на рынок новых игроков	26
2) Ценовое соперничество с конкурентами	26
3) Риск потери части прибыли из-за курса	14
Возможности:	
1) Сотрудничество компании с крупными клиентами на рынке	25
2) Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций и отзывов	27
3) Возможность неограниченного развития	21

SWOT-анализ показал, что главной угрозой для предприятия является наличие и повышение конкуренции на рынке веб-студей осуществляющих деятельность по таким направлениям как: разработка программного обеспечения; обработка компьютерных данных; создание баз данных и информационных ресурсов; деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; исследование конъюнктуры рынка; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; рекламная деятельность.

В то время как по второй группе рисков, связанных с изменением курсов, следует оценить вероятность их наступления и оценить на сколько события связанные с изменением курса могут негативно сказаться на результатах деятельности предприятия.

### 3.2 Оценка уровня угроз и рисков на ООО «Профит» и способы их минимизации

Рассмотрим вероятность наступления основных рисков, которым подвержено предприятия, исходя из ранее проведенного SWOT-анализа. В первую очередь требуется рассмотреть возможность снижения выручки, из-за возможности появления новых конкурентов на рынке рекламных интернет-услуг или элементарного падения спроса на этом рынке.

Для изучения положения на рынке воспользуемся исследованием “Экономика Рунета / Экосистема цифровой экономики России 2018” – о состоянии и развитии интернет-экономики России и его влиянии на смежные отрасли. Исследование проводится на ежегодной основе с 2011 года, его результаты презентуются в конце каждого года (как правило, в ходе ежегодных декабрьских конференций РАЭК “Рунет: итоги года”), дополняются комментариями и прогнозами экспертов и собираются в подробный аналитический отчет, который распространяется Ассоциацией в январе-феврале

следующего года. Также данные исследования в значительной мере ложатся в основу ежегодного отраслевого доклада “Рунет сегодня”, который представляется РАЭК в ходе открытия Российского Интернет Форума в апреле 2019г. Основные цели исследования – систематизация и обобщение данных о текущем состоянии экономики интернета в России; выявление тенденций и определение перспектив развития российского сегмента Сети; оценка уровня развития российского интернет-рынка на мировом фоне; влияние интернета на смежные отрасли; описание Экосистемы цифровой экономики (по методике Хабов, Срезов и Уровней) и ежегодные измерение ее основных составляющих.

Исследование 2018 года показывает динамику проникновения интернета в России, дает оценку объемов российских интернет-рынков, раскрывает основные направления развития регуляторной среды в области высоких технологий и дает их отраслевую оценку, дает оценку объемов рынка труда, а также описывает главные векторы развития цифровых технологий.

В исследовании оценивается вклад экономики Рунета в ВВП России, раскрывается картина динамики ее развития, выделяется структура, тренды, точки роста и сдерживающие факторы.

К главным выводам исследования следует отнести: Аудитория Рунета в 2018 году выросла на 3% относительно предыдущего года и составила 90 млн человек или 74% населения страны. 86% населения России пользуются интернетом каждый день. Средний пользователь проводит в сети более 3 часов в день, из которых порядка 100 минут составляет desktop-web, 98 минут уходит на мобильные приложения и 24 минуты на mobile-web.

Увеличение частоты использования интернета наряду с ростом времени, проводимом пользователями в сети, являются основными аудиторными трендами 2018 года. Еще один важный тренд, продолжающийся уже несколько лет - увеличение доли мобильной аудитории. В 2017 году аудитория интернета на мобильных устройствах в России впервые обогнала аудиторию на стационарных

компьютерах, в 2018 году этот тренд сохранился. В 2018 году mobile опередил desktop и по эксклюзивной аудитории на устройствах.

Сегмент маркетинга и рекламы является самым большим по структуре сегментом интернет-экономики. В составе данного сегмента анализируются 5 рынков:

1. рынок контекстной рекламы (поисковая реклама, а также performance, CPA, таргетированная реклама в соцсетях, лидогенерация);

2. рынок медийной рекламы (услуги по размещению рекламы внутри медиаконтента);

3. рынок web-разработки и мобильной рекламы (услуги в области разработки интернет-сайтов и мобильных приложений, включая дизайн и стиль, тестирование и проектирование их «юзабилити» и т.д.);

4. рынок видеорекламы (услуги по размещению видеорекламы внутри размещаемого видеоконтента: на хостингах видео, в онлайн-кинотеатрах и т.д.).

5. рынок контент-маркетинга (услуги по продвижению товаров и услуг, связям с общественностью в социальных медиа, а также услуги аналитических сервисов, услуги в области улучшения «видимости» сайтов в результатах поиска через поисковые системы и магазины приложений (не включая таргетированную рекламу))

Сегмент маркетинга и рекламы в 2018 году вырос на 17,3% и составил 292,9 млрд руб. В составе сегмента по-прежнему высокими темпами растет рынок видеорекламы, однако по темпам роста его догнал (и обогнал) рынок контент-маркетинга и маркетинга в социальных сетях.

Сегмент электронной коммерции объединяет три взаимосвязанных рынка, которые используют интернет как платформу для продажи товаров и услуг:

— онлайн-ритейл; — интернет-продажа туристических услуг; — продажа услуг через интернет (включая платформы совместного потребления).

Отдельно оценивается рынок электронных платежных услуг (эквайринг, агрегаторы платежей, ОФД и т.д.), объем которого не учитывается в общем

объеме сегмента электронной коммерции из-за большой доли пересечения с другими рынками в части платежей за товары и услуги.

По итогам 2018 года объем сегмента составил 1953,4 млрд руб. с ростом 17,3% относительно 2017 года. Темпы роста немного замедлились по сравнению с периодом 2013-2017 года, когда сегмент в среднем рос на 30% в год. Это связано, в первую очередь, с замедлением темпов роста самого большого рынка в составе сегмента - рынка онлайн-ритейла, на который, в свою очередь оказывает влияние общее снижение покупательной способности населения. При этом довольно высокими темпами растет рынок услуг и сервисов в интернете, который в этом году было принято решение разбить на 3 отдельных направления: транспортные услуги и доставка готовой еды; билеты на мероприятия; профессиональные и бытовые услуги. Лидер роста - рынок электронных платежных услуг, объем которого по итогам 2018 года увеличился на 37,7% и оценивается экспертами в 1125 млрд руб.

В инфраструктурном сегменте анализируются следующие рынки:

1. рынок доменов (предоставление доменных имен в интернете);
2. рынок хостинга (кроме облачного, услуги по предоставлению вычислительных мощностей для размещения и/или хранения информации на серверах, постоянно находящихся в интернете);
3. рынок SaaS (модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через интернет);
4. рынок инфраструктуры (услуги по предоставлению виртуализованной инфраструктуры и вычислительных мощностей, платформ для размещения, разработки и управления приложениями, базами данных, веб-сервисами, постоянно находящимися в интернет).

В 2018 году инфраструктурный сегмент продемонстрировал рост на 17,3%, его объем достиг 106,2 млрд руб. темпы роста сегмента сохранились на уровне

прошлого года, основным драйвером роста сегмента являются рынки облачных услуг и технологий. Доверие к облачным сервисам со стороны бизнеса растет, и вслед за крупными компаниями удаленными дата-центрами и предоставляемыми ими сервисами начинают пользоваться и компании СМБ.

При анализе сегмента цифрового контента учитываются объемы рынков:

1) онлайн-видео (продажа, прокат и подписка на доступ к потоковому вещанию легального видеоконтента через интернет, за исключением модели AVOD, которая учитывается в составе рынка видеорекламы сегмента Маркетинг и реклама);

2) онлайн-музыка (продажа, прокат и подписка на доступ к потоковому вещанию легального аудиоконтента через интернет);

3) онлайн-игры (доставка игр через Интернет, включая игры в социальных сетях, консолях и на мобильных платформах, а также продажу виртуальных товаров и сервисов внутри игровых приложений);

4) электронные книги (продажа и подписка на электронные книги).

Объем сегмента цифрового контента по итогам 2018 года составил 75 млрд руб., рост 7,1% относительно 2017 года. По объёму самым большим рынком в составе сегмента остается рынок онлайн-игр, однако лидером по темпам роста уже несколько лет подряд является рынок электронных книг. Рост рынка цифрового контента стимулирует увеличение скорости передачи данных, расширение числа доступных устройств, постепенное формирование у пользователей привычки платить за контент.

Исходя из приведенных выше выдержек из исследования рынка интернета видно, что за последние три года темпы прироста рынка были следующими: 2016 г. 4,5%, в 2017г. рынок просел на 3,6%, в 2018г. снова вырос на 7,1%. Сравним мировые тенденции с развитием ООО «Профит» (табл. 3.4).

Таблица 3.4 - Темпы прироста показателей деятельности ООО «Профит»

годы	Темпы прироста интер.усл.в мире	Темпы прироста выручки ООО Профит	Темпы прироста затрат ООО Профит	Темпы прироста кол.сотр. ООО Профит	Темпы прироста средней зар.платы
2016	4,50%	-	-	-	-
2017	-3,60%	20,90%	6,50%	25,05%	-6,92%
2018	7,10%	61,20%	56,10%	33,30%	19,29%

Из таблицы видно, что показатели ООО «Профит» имеют те же тенденции развития, что и рынок интернета в мире, но с учетом начальной стадии развития предприятия, амплитуда изменений более ярко выражена. Так срыв 2-3 заказов в 2017 году не позволил предприятию выйти на плановый объем заказов, а кадры под выполнение заказов уже были привлечены, что соответственно сказалось и на уровне зарплаты и на уровне чистого дохода.

Рассмотрим подробнее динамику изменений с точки зрения отклонений, для расчета уровня риска при изменении конъюнктуры рынка, что собственно и приводит к существенным изменениям в деятельности ООО «Профит» (табл. 3.5).

Таблица 3.5 - Расчет средних отклонений по показателям

Показатели	Годы	2016	2017	2018	среднее значение	отклонение от среднего	
						тыс.руб.	в %
выручка		3669	3746	6039	4485	1036,2	23,11%
затраты		3502	3730	5822	4351	1024,9	23,55%
прибыль от продаж		167	16	217	133,3	37,2	27,90%
число сотрудников		6	7	9	7,3	1,1	15,15%
средняя зар.плата		36,699	34,158	40,748	37,201	2,4	6,36%

Таким образом, при максимальном перепаде по выручке затратах и прибыли, все остальные показатели изменяются в пределах 20%. При этом средние темпы роста выручки и затрат практически совпадают. Что подтверждает и проведенный регрессионный анализ, который показал и естественную тесную линейную зависимость затрат и выручки ( $R^2=0,996$ ) и дает ограничения по максимальной величине коммерческих затрат и налогов по деятельности



организации, чтобы предприятие не стало убыточным при маржинальной надбавке 5,1%, которая составит 90 тыс.руб., а зависимость между численностью сотрудников и объемов выручки, практически, тоже прямая и также показывает большой коэффициент корреляции ( $R^2=0,909$ , обратная зависимость имеет аналогичный коэффициент) и говорит о том, что падение выручки на сумму более чем на 1582 тыс.руб. при сохранении численности приведет к снижению средней заработной платы более чем на 20%, что в свою очередь может привести к потере кадров и поставить организацию на грань существования ( рис. 3.1).

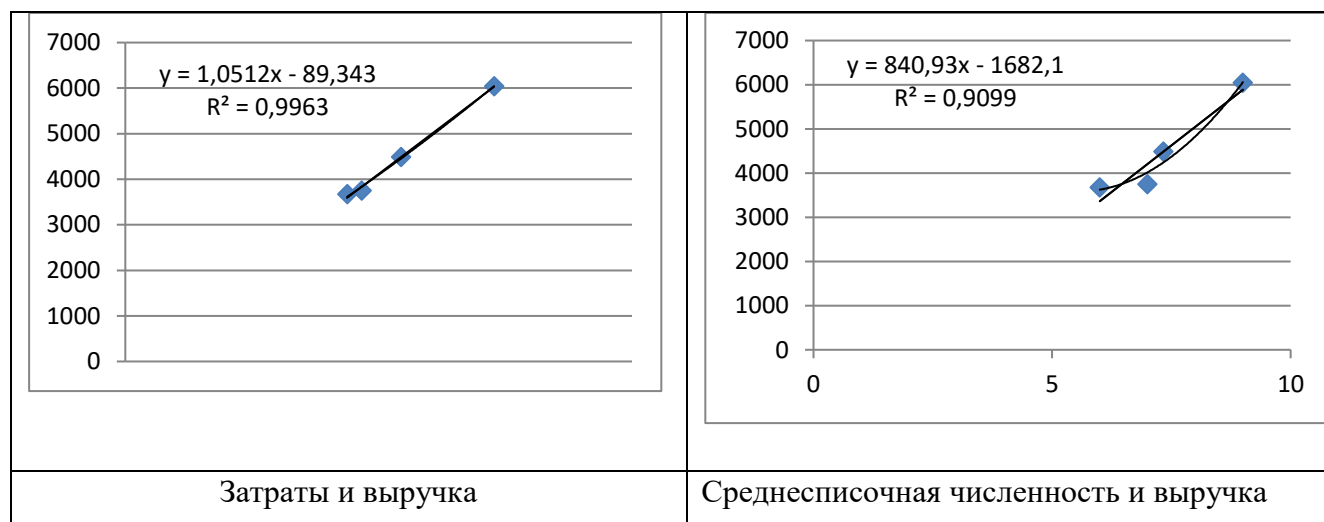


Рисунок - 3.1 Зависимость выручки от затрат и среднесписочной численности персонала

В свою очередь, сама выручка влияет на такие факторы как прибыль от продаж (маржинальный доход) и средняя заработная плата

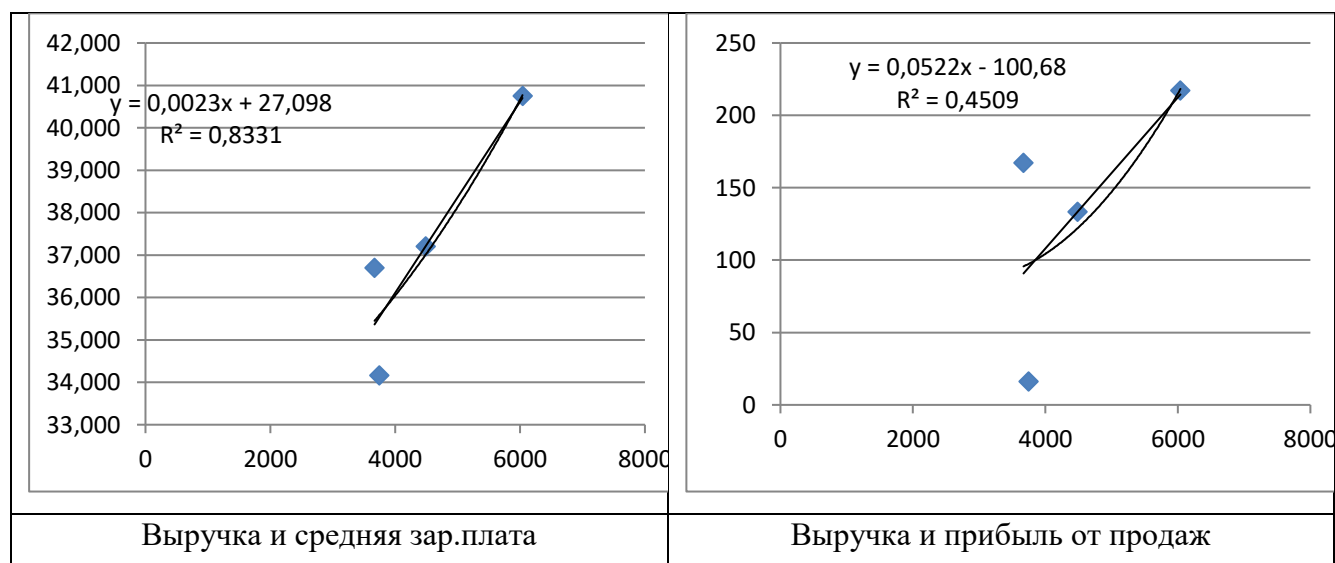


Рисунок - 3.2 Зависимость от выручки средней зар.платы и прибыли от продаж

При достаточно высоком уровне влияния уровня выручки на уровень заработной платы ( $R^2=0,833$ ) формула зависимости предполагает и минимальный объем выручки для покрытия административных расходов – 27 тыс.руб. В то же время, парадоксальным образом, зависимость прибыли выручки не несет такой тесной взаимосвязи ( $R^2=0,450$ ), поскольку с выручкой синхронно изменяется и себестоимость и поэтому размер прибыли от продаж зависит ещё и от коммерческих и административных расходов.

Все это подтверждает предположение о том, что основной угрозой для предприятия является повышение конкуренции на рынке, которая создает риск снижения выручки.

Для минимизации последствий действия риска снижения спроса на рынке можно предложить перевод части сотрудников на работу «freelancer», что с одной стороны позволит не проводить сокращение при снижении спроса на интернет-услуги на рынке, а с другой пользуясь услугами фрилансеров расширить круг оказываемых ООО «Профит» услуг, что позволит диверсифицировать деятельность и за счет этого снизить перепады в размере выручки. Это возможно без каких либо затруднений, учитывая тот факт, что перечень заявленных в уставе ООО «Профит» услуг более чем на 90% совпадает с перечнем услуг рекламируемых фрилансерами:

- Разработка, создание и обслуживание сайтов;
- Публикация заданий;
- Копирайтинг;
- Веб-программирование;
- Дизайн сайтов;
- Верстка Сайтов «под ключ»;
- Услуги Контент-менеджера;
- Менеджмент проектов;
- Продажа через Интернет-магазины;
- QA (тестирование);

- Системы администрирования (CMS);
- Доработка сайтов;
- Проектирование;
- Адаптивный дизайн;
- Юзабилити-анализ;
- Создание и продвижение Флеш-сайтов;
- Администрирование Wap/PDA-сайтов.

Использование услуг «freelancer» позволит не терять кадры и таким способом отчасти нивелировать перепады в снижении выручки, а расширения перечня услуг поможет и сделать выручку более постоянной, что существенно снизит воздействия риска повышения конкуренции.

Кроме риска повышения конкуренции и соответствующего снижения выручки есть риск потери доходов от изменения курса валют. Поскольку почти 72% выручки ООО «Профит» приходится на его потребителей не резидентов и столько же приходится на выручку в долларах. Гипотетически такой риск есть.

Рассмотрим изменение курса национальной валюты по отношению к доллару за последние три года (табл. 3.6).

Таблица 3.6 - Расчет отклонений для оценки вероятности укрепления курса рубля

	месяц	Средняя цена, руб,	Отклонение от среднего	% отклонений	Динамика изменений
1	Июнь 2016	65,1339	3,225	4,95%	3,4971
2	Июль 2016	64,1127	2,204	3,44%	
3	Август 2016	64,8139	2,905	4,48%	
4	Сентябрь 2016	64,7579	2,849	4,40%	
5	Октябрь 2016	62,4583	0,549	0,88%	
6	Ноябрь 2016	64,1833	2,274	3,54%	
7	Декабрь 2016	61,6368	0,272	0,44%	
8	Январь 2017	59,6526	2,256	3,78%	-4,1931
9	Февраль 2017	58,0967	3,812	6,56%	
10	Март 2017	58,2437	3,665	6,29%	
11	Апрель 2017	56,3131	5,596	9,94%	
12	Май 2017	56,756	5,153	9,08%	
13	Июнь 2017	57,4437	4,465	7,77%	
14	Июль 2017	59,5787	2,330	3,91%	

Окончание таблицы 3.6

15	Август 2017	59,799	2,110	3,53%	
16	Сентябрь 2017	57,7192	4,190	7,26%	
17	Октябрь 2017	57,6869	4,222	7,32%	
18	Ноябрь 2017	59,0061	2,903	4,92%	
19	Декабрь 2017	58,6932	3,216	5,48%	1,2495
20	Январь 2018	56,5925	5,316	9,39%	
21	Февраль 2018	56,6278	5,281	9,33%	
22	Март 2018	57,0113	4,898	8,59%	
23	Апрель 2018	61,5539	0,355	0,58%	
24	Май 2018	62,3033	0,394	0,63%	
25	Июнь 2018	62,7565	0,848	1,35%	4,0633
26	Июль 2018	62,9471	1,038	1,65%	
27	Август 2018	66,8932	4,984	7,45%	
28	Сентябрь 2018	68,0447	6,136	9,02%	
29	Октябрь 2018	65,7492	3,840	5,84%	
30	Ноябрь 2018	66,0499	4,141	6,27%	
31	Декабрь 2018	66,7848	4,876	7,30%	4,0283
32	Январь 2019	66,4036	4,495	6,77%	
33	Февраль 2019	65,6734	3,764	5,73%	
34	Март 2019	65,4111	3,502	5,35%	
35	Апрель 2019	64,6794	2,770	4,28%	
36	Май 2019	64,6314	2,722	4,21%	
37	Июнь 2019	64,4326	2,524	3,92%	-2,3522
Средняя величина		61,9090	2,245	5,29%	-0,7013

Если построить график и выстроить тренд, то будет видно, что тренд положительный и следовательно укрепление курса рубля в постоянной перспективе ждать не следует (рис.3.3).

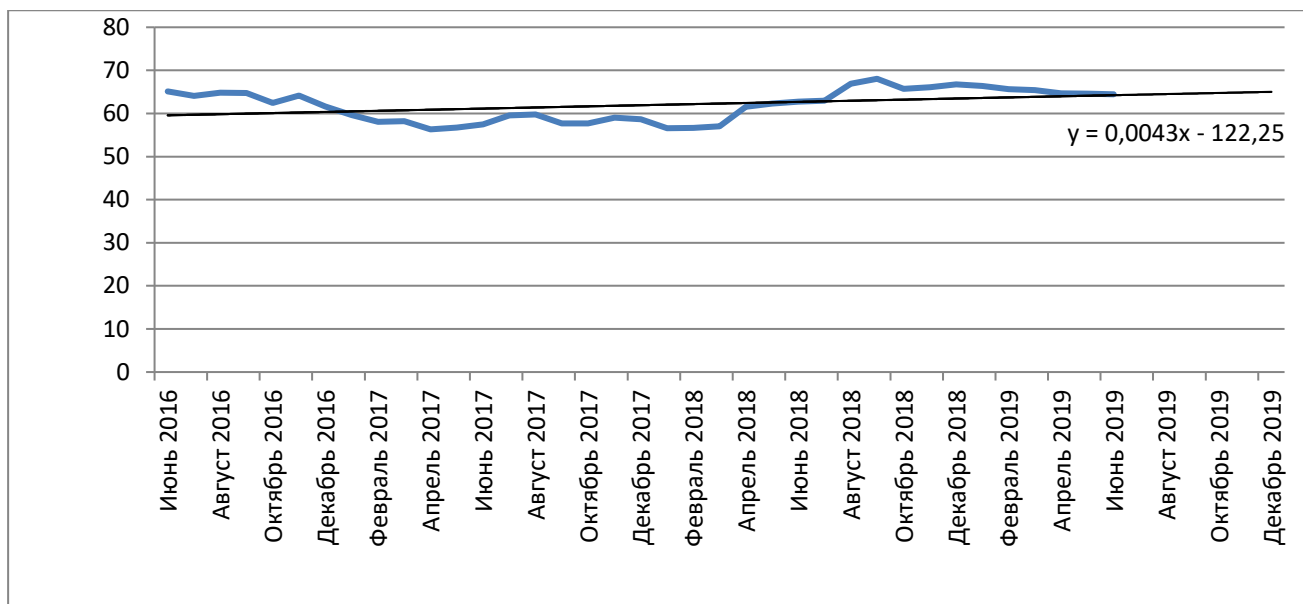


Рисунок 3.3 – Изменение курса доллара США за период с 01.06.2016г по 25.06.2019 с прогнозом до 31.12.2019г.

Но за исследуемый период были продолжительные периоды повышения курса рубля, а следовательно проецируя ситуацию на будущие исходя из объемов 2018 года можно рассчитать возможную величину потерь:

Из 6039 тыс.руб. в 2018 году валютной была выручка 4348 тыс.руб., а при максимальном перепаде по платежам в 5,3% по курсу - максимальный размер потерь составил бы 229,9 тыс.руб., но с учетом того, что такой перепад был зафиксирован в сторону снижения курса рубля, это было дополнительной выгодой для предприятия, но в анализируемом периоде зафиксирован и перепад в 0,71% по укреплению рубля следовательно предприятие потеряло в 2018 году 46,7 тыс.руб., что составило 1,13% потерь от выручки. Таким образом, ожидаемые потери от изменения курса национальной валюты по отношению к валюте плательщика есть, но их размер не критичен и предприятию следует принять этот риск как данность и его следует принимать в расчет.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, по результатам произведенного исследования был сделан вывод о том, что главной целью системы внутреннего контроля является обеспечение необходимых параметров экономической безопасности предприятия и минимизация угроз. Основным приоритет здесь отводится внутреннему аудиту. Система внутреннего контроля состоит из субъекта, объекта, учетных систем, средств контроля, контрольной среды и временных рамок. Деятельность внутреннего контроля возможно посредством организации таких форм контроля как ревизия, внутренний аудит и управленческий анализ. Выбор формы внутреннего контроля зависит от сложности организационной структуры, правовой формы, видов и масштабов деятельности, целесообразности охвата контролем всевозможных сторон деятельности, отношения руководства к контролю и финансовой состоятельности.

Рассмотрены основные угрозы в деятельности предприятия, к которым относятся риск повышения конкуренции и снижение размеров выручки ООО «Профит» и потери от изменения курсов валют, из-за того, что большая часть выручки организации является валютной.

Угроза повышения конкуренции для предприятия является ощутимо реальной, о чем может свидетельствовать отсутствия роста выручки в 2017 году, при ожидаемом существенном росте. Но из-за изменения конъюнктуры рынке роста не было, а затраты выросли. В работе для минимизации потерь от указанного риска предлагается диверсифицировать деятельность предприятия за счет использования услуг фрилансеров, что позволит не только расширить перечень услуг и стабилизировать выручку, но и в случае падения спроса на интернет-рекламу в России и в мире, практически безболезненно переждать спад или перепрофилироваться на новую деятельность.

Угроза потерь по выручке при изменении курса валют реальна, но величина потерь не так существенно, тем более, что есть и вероятность наоборот

получить дополнительный доход. Поэтому предприятию следует принять наличие этого риска, поскольку затраты на его минимизацию (хеджирование) могут превысить возможный ущерб.

Особую значимость приобретают задачи разработки типовых программ предприятия, становления и совершенствования системы внутреннего контроля (для разнообразных организаций в плане организационно-правовых форм, видов и масштаба деятельности, размеров, организационных структур управления). Предоставленные программы должны быть разнообразны. Их необходимо разрабатывать с учетом: различных исходных условий и потенциалов организаций; тенденций формирования экономики страны в целом и действующих механизмов ее функционирования; сформировавшихся национальных и местных традиций; менталитета персонала. Необходимо изучать информационную базу по данной проблематике в России и в мире.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016). – [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс.

2 Налоговый кодекс Российской Федерации: [часть первая, часть вторая, от 31.07.1998 № 146-ФЗ ред. от 13.07.2015] - [Электронный ресурс]: //СПС Консультант Плюс.

3 Закон Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-1 (ред. от 13.07.2015 г.) «О защите прав потребителей» - [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс.

4 Постановление Государственной думы Федерального собрания РФ от 13.11.2015 года № 7565-6 ГД «Об Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 годи период 2017 и 2018 годов» - [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс.

### Книги и статьи

5 Абчук, В.А. Экономическая безопасность предприятия.– СПб.: ИПК РП, 2015. – 64 с.

6 Авдийский, В.И., Безденежных, В.М. Риски предприятия и система экономической безопасности предприятия. М.: Альфа; ИНФРА-М, 2017. - 368 с.

7 Альгин, А.П. . Экономическая безопасность предприятия. - М.: Знание, 2016. - 64 с.

8 Асаул, А.Н. Исследование и повышение экономической безопасности предприятия / А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А.; под ред. заслуженного строителя РФ, д- ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. - СПб: АНО ИПЭВ, 2015. - 280 с.

9 Бабаскин, С.Я. Экономическая безопасность предприятия - Москва : Дело, 2017. - 240 с.



- 10 Балабанов, И.Т. Исследование экономического и финансового риска предприятия. М.: Юрайт, 2017. - 392 с.
- 11 Богатин, Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. М: Издательство стандартов. 2015. – 216 с.
- 12 Бусыгин, А.В. Экономическая безопасность предприятия. - 3-е изд. - М.: Дело, 2017. - 640 с.
- 13 Бутовский, А.И. Варианты снижения финансовых рисков компаний и организаций. В 3-х т. СПб., 2016. - 517 с.
- 14 Буянов, В. П. Рискология. Управление рисками в системе экономической безопасности предприятия: учебное пособие / В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. М. Михайлов ; Рос. акад. экономики и права. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Экзамен, 2015. - 382 с.
- 15 Валдайцев, С.В. Учет рисков бизнеса. В кн. Оценка бизнеса : учеб. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. - 360 с.
- 16 Васин, С.М. Управление рисками в системе экономической безопасности предприятия : учебное пособие / С. М. Васин, В. С. Шутов. - М. : КНОРУС, 2016. - 304 с.
- 17 Гапоненко, В.Ф., Беспалько, Л.Л., Власков, А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы.: Издательство «Ось-89», 2017. – 208 с.
- 18 Гранатуров, В.М., Экономическая безопасность предприятия. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Дело и Сервис", 2016. - 208 с.
- 19 Грюнендаль, Г., Воз, Д. Рискованность предпринимательской деятельности. Управление рисками. М., 2016. – 315 с.
- 20 Ермасова, Н.Б. Финансовый механизм снижения рисков организации: учебно-практическое пособие / Н. Б. Ермасова. - Москва : Дашков и К, 2015. - 380 с.

- 21 Канеман, Д., Словик, П., Тверски, А. Повышение экономической и финансовой безопасности организации. - Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2017. - 632 с.
- 22 Кантильон, Р. Экономическая и финансовая безопасность предприятия. - СПб.: Литера плюс, 2014. - 220 с.
- 23 Клейнер, Г.Б., Тамбовцев, В.Л., Качалов, Р.М. Безопасность компании: финансовая и экономическая. М.: Экономика», 2016. - 288 с.
- 24 Ковалев, В.В. Экономическая и финансовая безопасность предприятия. М.: Финансы и статистика, 2017. - 768 с.
- 25 Королев, М.И. Снижение рисков компании. - М.: Анкил, 2016. - 832 с.
- 26 Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: ЮНИТИ. 2014. – 239 с.
- 27 Лапушта, М.Г., Шаршукова, Л.Г. Экономическая и финансовая безопасность предприятия. М.: ИНФРА-М, 2015. - 224 с.
- 28 Майстров, Л. Е. Экономическая и финансовая безопасность предприятия. – М.: Наука, 2017. - 321 с.
- 29 Малашихина, Н. Н., Белокрылова, О.С. Экономическая и финансовая безопасность предприятия: Учебное пособие. - Ростов н/Д : Феникс, 2017. - 320с.
- 30 Маршалл, А. Экономическая и финансовая безопасность предприятия. В трех томах. Том 2. - М.: Прогресс, 2014. - 312 с.
- 31 Найт, Ф.Х. Предпринимательство: Пер. с англ. М. Дело, 2016. - 360 с.
- 32 Садыкова, Т.М., Предиус, Ю.В. Внутренний контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса / Инновационное развитие экономики, 2015. – 89 с.
- 33 Сафронов, Н.А. Предпринимательство: Учебник / Под ред. Н. А. Сафронова. - М.: Юристъ, 2015. - 584 с.
- 34 Хайек, Ф. Экономическая и финансовая безопасность предприятия. Монография. - Пневма, 2016. - 199 с.

35 Хмелев, С.А. Создание службы внутреннего контроля в системе экономической безопасности предприятия, 2015. – 89 с.

36 Хохлов, Н.В. Снижение финансовых рисков : Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2017. - 240 с.

37 Чалый – Прилуцкий, В.А. Управление финансовым состоянием компании. - М.: НИУР, Центр СИНТЕК, 2015. - 98 с.

38 Четыркин, Е.М. Экономические риски компании. М.: Изд-во «Дело», 2016. - 175 с.

39 Шахов, В. В. Повышение эффективности деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 288 с.

40 Ярыгина, И.З. Финансовая безопасность предприятия. Том IX / Ярыгина И.З.; под ред. Л.И. Абалкиной. - М.: Финансы и статистика, 2017. – 556 с.

41 Яшина, Н.В., Ярыгина, Н.А. Актуальные вопросы управления денежными потоками: Вестник НГИЭИ, 2015. - 104 с.

#### Интернет ресурсы

42 Сайт ООО «Профит» г. Миасс [Электронный ресурс].- Режим доступа <https://profit.org.ru/services/>

43 Информационный сай «Фрилансер» перечень услуг и исполнителей [Электронный ресурс].- Режим доступа <https://www.fl.ru/>

44 Биржа фрилансеров [Электронный ресурс].- Режим доступа <https://freelance.ru/>

45 Исследования рынка интернет-рекламы в России [Электронный ресурс].- Режим доступа <https://www.sostav.ru/publication/issledovanie-rynka-internet-reklamy-rossii-2017-2020-ot-iab-russia-i-pwc-rost-na-15-v-god-mobile-i-slabye-izmereniya-34426.html>

46 Исследования рынка интернет-рекламы в 2016-2018гг.[Электронный ресурс] <https://adindex.ru/publication/opinion/internet/2018/12/25/168233.phtml>

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Баланс

### ОТЧЕТНЫЕ ДАННЫЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

Организация: ООО "Профит"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности:

Организационно-правовая форма/ собственности

Единица измерения: тыс. руб./ (млн. руб.)

Местонахождение (адрес):

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Основные средства	1150			
	в т. ч.: здания	1151			
	машины и оборудование	1152			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Незавершенные капитальные вложения в объекты основных средств	1185			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	<b>Итого по разделу I</b>	1100	0	0	0
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210			
	в т. ч.: сырье и материалы	1211			
	затраты в незавершенном производстве	1212			
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	9	13	15
	в т.ч.: долгосрочная	1231			
	из нее задолженность покупателей и заказчиков	1232			
	краткосрочная	1233			
	из нее задолженность покупателей и заказчиков	1234			
	не предъявленная к оплате начисленная выручка	1235			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	67		
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1	136	131
	Прочие оборотные активы	1260			
	<b>Итого по разделу II</b>	1200	77	149	146
	<b>БАЛАНС</b>	1600	77	149	146

## Окончание приложения А

Пояснения 1	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей )	1310	10	10	
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	67	15	146
	в т. ч.: промежуточные дивиденды	1371			
	<b>Итого по разделу III</b>	1300	77	25	146
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства	1435			
	Прочие обязательства	1450			
	<b>Итого по разделу IV</b>	1400	0	0	0
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520		124	
	в т. ч.: перед поставщиками и подрядчиками	1521			
	перед покупателями и заказчиками	1522			
	перед персоналом организации	1523			
	перед бюджетом по налогам и сборам	1524			
	перед государственными внебюджетными фондами	1525			
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства	1545			
	Прочие обязательства	1550			
	<b>Итого по разделу V</b>	1500	0	124	0
	<b>БАЛАНС</b>	1700	77	149	146

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах

#### ОТЧЕТЫЕ ДАННЫЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Организация ООО "Профит"

Вид деятельности:

Орг.-правовая форма ОКОПФ/ОКФС

Единицы измерения: **тыс. руб./млн. руб.**

Наименование показателя		2016г.	2017г.	2018г.
	код			
1	2	4	5	6
Выручка	2110	3669	3746	6039
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	3502	3730	5822
Валовая прибыль (убыток)	2100	167	16	217
Коммерческие расходы	2210			
Управленческие расходы	2220			
Прибыль (убыток) от продаж	2200	167	16	217
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350	63	30	41
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	104	-14	176
Текущий налог на прибыль	2410	37	38	75
в. т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенные налоговые активы	2430			
Изменение отложенные налоговые обязательства	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	67	-52	101

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Сайт ООО «Профит»

