

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 «ПК УСПТ»

_____ А.А. Гунько
_____ 2020 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова
_____ 2020 г.

Разработка направлений устранения угроз экономической безопасности
предприятия (на примере ООО ПК «УСПТ»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.05.01.2020.538.ВКР

Консультант по правовому обеспечению,
д.ю.н., профессор

_____ С.Г. Соловьев
_____ 2020 г.

Руководитель работы, д.э.н., профессор

_____ Н.В. Яковлева
_____ 2020 г.

Автор работы
студент группы МиЭУП-533

_____ П.Е. Никитин
_____ 2020 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2020 г.

Миасс 2020

АННОТАЦИЯ

Никитин П.Е. Разработка направлений устранения угроз экономической безопасности предприятия (на примере ООО ПК «УСПТ»). – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-533, 2020. – 93 с., 37 табл., 11 илл., библиогр. список – 29 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки направлений устранения угроз экономической безопасности предприятия ООО ПК «УСПТ».

Объектом исследования в работе является – Общество с Ограниченной Ответственностью «Производственная Компания Универсальной Спецтехники» (ООО «ПК УСПТ»).

Предмет исследования – механизм устранения угроз экономической безопасности объекта исследования.

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование экономической эффективности направлений, реализация которых позволит предприятию минимизировать влияние имеющихся на момент рассмотрения угроз экономической безопасности объекта исследования.

Рассчитаны затраты на реализацию предложений и дан прогноз эффективности от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

Выпускная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии, и приложений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА УГРОЗ И РИСКОВ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	8
1.1 Виды и сущность угроз и рисков экономической безопасности предприятия .	8
1.2 Критерии и показатели оценки уровня экономической безопасности предприятия	16
1.3 Направления нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия	20
2 АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПК УСПТ» .	24
2.1 Характеристика предприятия.....	24
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	26
2.3 Анализ основных показателей экономической безопасности предприятия.....	39
2.4 Анализ внешних и внутренних условий формирования экономической безопасности ООО «ПК УСПТ».....	46
2.5 Экспертная оценка конкурентоспособности ООО «ПК УСПТ».....	56
2.5 Угрозы экономической безопасности ООО «ПК УСПТ».....	61
3 РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ УСТРАНЕНИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПК УСПТ».....	63
3.1 План мероприятий.....	63
3.2 Определение оптимальной структуры выпуска продукции	64
3.3 Внедрение энергосберегающих технологий	70
3.4 Организация продвижения продукции	75
3.5 Оценка общего экономического эффекта от реализации мероприятий.....	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	87
ПРИЛОЖЕНИЕ А.Отчет о финансовых результатах	91
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс	92

ВВЕДЕНИЕ

Жесткая конкуренция на рынках современной российской экономики предполагает необходимость четкого определения перспектив и направлений развития предпринимательской деятельности с учетом вероятности возникновения рисков и угроз объективного и субъективного характера. Двойственный характер природы риска и степень ее воздействия на развитие предпринимательской деятельности находятся вне зависимости от воли человека и не регулируются им. Но именно наличие двух составляющих в природе риска позволяет выбирать более эффективные методы и приемы оптимизации управленческих решений и минимизации самих рисков. С помощью создания необходимой контрольной среды, постоянного информирования персонала и осуществления внутреннего контроля, экономический субъект принимает соответствующие решения по управлению рисками и предотвращению угроз.

Актуальность данной темы заключается в том, что угрозы экономической безопасности и экономические риски являются необходимой сопутствующей составляющей любого бизнеса, т.к. реальная ситуация практически никогда полностью не соответствует запланированным или желаемым параметрам. Грамотно выполненный анализ угроз и оценка экономических рисков позволяет предприятию выявить сферы повышенного риска и принять своевременные решения по снижению влияния негативных последствий.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка направлений устранения угроз экономической безопасности предприятия (на примере ООО ПК «УСПТ»).

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы анализа и устранения угроз экономической безопасности предприятия;

- проанализировать эффективность деятельности безопасности объекта исследования, выявить угрозы экономической безопасности;
- разработать направления по устранению угроз экономической безопасности исследуемого предприятия.

Объектом исследования в работе является – Общество с Ограниченной Ответственностью «Производственная Компания Универсальной Спецтехники» (ООО «ПК УСПТ»).

Предмет исследования – механизм устранения угроз экономической безопасности объекта исследования.

В качестве информационной базы для выполнения исследования использовались данные, полученные при сборе информации по конкретной организации, вторичная информация СМИ, данные бухгалтерской отчетности за 2017-2019 гг.

В первой части выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические аспекты выявления и устранения угроз в области экономической безопасности.

Вторая глава работы носит аналитический характер, где проведен анализ финансово-хозяйственную деятельность и анализ угроз экономической безопасности ООО «ПК УСПТ».

В третьей части выпускной квалификационной работы представлены направления по устранению угроз экономической безопасности ООО «ПК УСПТ».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА УГРОЗ И РИСКОВ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

1.1 Виды и сущность угроз и рисков экономической безопасности предприятия

Наличие угроз и риска является неотъемлемыми чертами предпринимательства и при создании собственного дела, и в течение дальнейшего развития бизнеса.

Угрозы экономической безопасности – это явления и процессы, которые способны оказать негативное влияние на деятельность предприятия.

Угрозы экономической безопасности предприятия – это потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающее состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к ее прекращению, либо к экономическим и другим потерям. Надо иметь в виду, что угрозой экономической безопасности предприятия может быть не всякое действие, имеющее негативные последствия. Так, не следует считать угрозой экономической безопасности предприятия деятельность руководства предприятия по вложению средств в ценные бумаги, внедрение новых организационных форм, организацию реализации новой услуги, товара, работы. Все эти управленческие решения являются рискованными и могут иметь негативные экономические последствия вследствие того, что может резко измениться конъюнктура на рынке ценных бумаг, потребности населения, либо новые организационные формы не оправдают себя. Но нужно иметь в виду, что в конечном счете все это направлено на достижение основной цели предприятия, на его дальнейшее развитие. Такого рода решения составляют неотъемлемую часть самой предпринимательской деятельности, которая осуществляется с риском и предполагает определенные потери [12]. Не может считаться угрозой безопасности промышленным предприятиям установление руководством

предприятия низких цен на продукцию в начальный период ее реализации. Хотя в этом случае может отсутствовать прибыль и, наоборот, иметь место убыток, но это стандартный маркетинговый прием, имеющий целью привлечь покупателей к незнакомому для них продавцу. Позже разница в ценах будет устранена. Действия, определяемые как угрозы, сознательно направлены на получение какой-либо выгоды от экономической дестабилизации предприятия, от посягательств на ее экономическую безопасность. Угрозы, как правило, несут за собой нарушение законодательных норм и предполагают определенную ответственность лиц, их осуществляющих. Можно отметить три признака, характерных для угроз экономической безопасности предприятиям:

- 1) сознательный и корыстный характер;
- 2) направленность действий на нанесение ущерба субъекту предпринимательства;
- 3) противоречивый характер.

Риск, как экономическая категория, представляет собой возможность получения убытков вместо ожидаемой прибыли, потерю дохода или имущества, потерю денежных средств в результате случайного изменения условий экономической деятельности. Как вероятностная категория, риск определяет возможность того, что прогнозируемое событие не произойдет. Финансово-хозяйственная деятельность любой коммерческой организации осуществляется на основе решений, каждое из которых базируется на основе интуиции или расчетов. Риск принятия решения – это вероятность несоответствия реально полученных результатов реализованного решения поставленным целям. При определении сущности риска приходится сталкиваться с определенными трудностями. Существуют различные подходы и мнения. Определено такое разнообразие:

- во-первых, многообразием этого феномена;
- во-вторых, относительной неразработанностью проблемы;
- в-третьих, непредсказуемостью допустимых факторов, проявляющих воздействие на практическую деятельность людей.

В результате, риск является как комплекс вероятных экономических, политических, нравственных и иных позитивных и негативных последствий реализации выбранных решений [22]. Экономический риск постоянно органически объединен с новаторской, инновационной экономической деятельностью.

Рыночная экономика стимулирует к получению максимальных доходов, но предсказуемость доходности ограничивается законами товарного производства и, прежде всего, законом стоимости. Понимание природы риска позволяет хозяйствующему субъекту снять, разрешить ситуацию риска благодаря выбору и реализации одной из имеющихся альтернатив, с помощью моделирования более результативного применения имеющихся факторов производства. Экономический риск выступает как форма деятельности хозяйствующих субъектов, в которой преодолевается неопределенность в ситуации неизбежной альтернативы, в процессе которой бытует возможность оценить вероятностные достижения желаемого результата. Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение располагает связь риска и прибыли. Предприниматель (хозяйствующий субъект) выражает готовность идти на риск в условиях неясности, т.к. наравне с риском утрат имеется возможность добавочных доходов. Хотя ясно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано, вознаграждением за затраченное им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убыток. Можно выбрать решение, заключающее минимум риска, но при этом меньше будет и получаемая прибыль, а при максимальном риске прибыль обладает более высоким значением. Предприниматель (организация) может благодаря разным приемам отчасти начать перекладывать риск на других объектов экономики, но полностью избежать его он не может. По сути, неопределенность и риск являются источниками развития предпринимательской деятельности. Экономическое поведение предпринимателя ограничивается рамками законодательных актов, наличием ресурсов и желанием рискнуть ради наибольшей выгоды [20].

При этом риск предпринимателя очень часто ориентирован на получение необходимых результатов нетрадиционными методами. Это разрешает одолеть консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. Способность рисковать – один из способов благополучной деятельности предпринимателя. В этом показывается конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска. Вместе с тем риск может стать проявлением авантюризма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В таком варианте риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Рядом с характеристикой риска как вероятности положительных или отрицательных последствий, которые могут возникнуть в результате выбора и реализации решения о расширении предпринимательской деятельности, риск можно анализировать как неотделимый элемент самой этой деятельности. Зависимость здесь однозначная (непосредственная): по мере расширения (развития) предпринимательской деятельности, партнерских и иных форм хозяйствования будет разрастаться сфера риска, умножаться число рискованных обстановок [16]. Так, в экономической борьбе с конкурентами-производителями за клиента, предпринимательской фирме приходится реализовать свою продукцию в кредит (с риском невозврата денег в назначенный срок), при присутствии временно свободных денег располагать их в виде депозитных вкладов или ценных бумаг (с риском получения недостаточного процентного дохода в сравнении с темпами инфляции), при ведении коммерческих операций экспортно-импортного характера встречаться с необходимостью оперировать разными национальными валютами (с риском потерь от неблагоприятной конъюнктуры курсов валют) и т.п.

Многие предприятия, организации достигают успехов, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, сплоченной с риском. Рисковые решение, рисковый тип хозяйствования приводят к наиболее результативному производству, от которого выигрывают и

предприниматели, и клиенты, и общество в целом. Так предпринимательский риск осуществляет свою инновационную функцию. Риск, расчет, случай, конкуренция – неизменные попутчики бизнеса. Одни рискуют вкладыванием денег в дело, остальные – своим имуществом, некоторый риск здесь не только допустим, но и нужен. Люди, занятые предпринимательской деятельностью, объективно действуют в условиях повышенного хозяйственного, коммерческого риска, так как они принуждены реализовывать независимо добавочные затраты на организацию производства, сбыт определенной продукции. Защитная функция риска выражается в том, что если для предпринимателя риск – натуральное состояние, то обычным должно быть и толерантное отношение к невезениям. Деятельным, активным хозяйственникам нужна социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае невезения наказание и стимулирующие оправданный риск. Предприниматель должен быть уверен, что вероятная ошибка (риск) не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж, т.к. она случилась в результате не оправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска [10]. Присутствие предпринимательского риска – это, по идее, обратная сторона свободы экономической, оригинальная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода остальных предпринимателей, а значит, по ходу формирования рыночных отношений в России будет возрастать смутность и предпринимательский риск. Ликвидировать неясность будущего в предпринимательской деятельности неосуществимо, т.к. она проявляется элементом объективной действительности. В подчиненности от определённого содержания ситуации риска альтернативность располагает разной степенью сложности. Вследствие этого в непростых экономических ситуациях для выбора наилучшего решения применяются специальные методы анализа. Таким образом, можно выделить и аналитическую функцию предпринимательского риска. Функции предпринимательского риска разрешают сделать вывод, что, несмотря на существенный потенциал потерь, который несет в себе риск, он выражается и источником вероятной прибыли.

Вследствие этого главной задачей предпринимателя проявляется не отказ от риска совсем, а выборы решений, связанных с риском на основе объективных критериев, а именно: до каких пределов может действовать предприниматель, идя на риск. Поскольку главной целью исследования является изучение механизма управления рисками организации, то рассмотрение их классификации по конкретным признакам будет полезной при решении назначенной задачи. Классификация рисков во многом устанавливает результативность компании управления риском. Вопросы классификации риска представляют сравнительно нелегкую задачу, что определено их разнообразием. Классификация риска – это распределение риска на категории, виды и подвиды, группы и подгруппы.

В экономической литературе нет стройной системы классификации хозяйственных рисков и угроз.

Внешние угрозы воздействуют со стороны внешней среды, окружающей компанию. Это – политические, законодательные, природные, региональные, отраслевые, макроэкономические (инфляционные, валютные, процентные, структурные) угрозы. Фирма не может проявлять влияние на них, а может лишь предугадать и учитывать их в своей деятельности [20].

Внутренние угрозы формируются в процессе управления предприятием. К ним относятся производственные (технологические, квалификационные, риск поставки, транспортные), инвестиционные (деловой риск, риск снижения доходности, селективный риск, временной риск), коммерческие (торговые, потеря конкурентоспособности, ценовая дискриминация, риск расчетов) риски. Они возникают, как правило, в результате неэффективного управления, ошибочной маркетинговой политики, а иногда в итоге внутрифирменных злоупотреблений. Существенными среди внутренних рисков показываются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера работников фирмы.

Разделяют все хозяйственные риски на чистые и спекулятивные. Чистые риски (порой их именуют статическими или простыми) почти постоянно несут в себе утраты для предпринимательской деятельности. Их причинами могут быть

стихийные бедствия, несчастные случаи, недееспособность руководителей фирм и т.п. Спекулятивные риски несут в себе либо утраты, либо добавочную прибыль для предпринимателя. Их причинами могут быть изменение курсов валют, изменение конъюнктуры рынка, изменение условий инвестиций и т.п. По сфере возникновения или деятельности различают производственные, коммерческие и финансовые риски [21].

Производственные риски связаны с невыполнением организации своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в итоге воздействия, как внешней среды, так и внутренних факторов. Коммерческие риски – это риски утрат в процессе финансово-хозяйственной деятельности; его причинами могут быть спад объемов закупок, рост закупочной цены товара, увеличение издержек обращения, утрата товара в процессе обращения и т.п. Финансовые риски возникают при невозможности выполнения организации своих финансовых обязательств. Часто причинами их возникновения показываются изменение покупательной способности денег, неосуществление платежей, изменение валютных курсов и т.д. В подчиненности от главной причины появления рисков, они делятся на следующие категории: природно-естественные риски. Это риски, соединенные с проявлением стихийных сил природы; экологические риски. Это риски, объединенные с наступлением гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде; политические риски. Это риски появления убытков или сокращения размеров прибыли, обнаруживающихся следствием государственной политики; транспортные риски. Это риски, объединенные с перевозками грузов разными видами транспорта; имущественные риски. Это риски от утраты имущества предпринимателя по причинам, от него не зависящим; торговые риски. Это риски приобретения убытков по причине задержки платежей, не поставки товара, отказа от платежа и др. Значительная группа рисков объединена с покупательной способностью – инфляционные, дефляционные и валютные риски, а также риски ликвидности. Инфляционный риск определен

обесцениванием настоящей покупательной способности денег – предприниматель при этом несет реальные утраты. Дефляционный риск определен упадком уровня цен и, надлежащим образом, уменьшением уровня доходов. Валютный риск объединен с изменением валютных курсов. Он причисляется к спекулятивным рискам. Вследствие этого при потерях одной из сторон в результате изменения валютных курсов, другая сторона, обычно, получает добавочную прибыль и напротив. Риск ликвидности объединен с утратами при реализации ценных бумаг или иных товаров из-за изменения оценки их качества и покупательской стоимости [14]. Инвестиционные риски объединены с вариантом недополучения или утери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. К ним причисляются риски упущенной выгоды и уменьшения доходности, биржевые и селективные риски, риск банкротства. Риск упущенной выгоды состоит в формировании финансового ущерба из-за неосуществления конкретного действия. Риск уменьшения доходности объединен с снижением размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям. Это может быть процентный или кредитный риск. Процентный риск возникает в итоге превышения процентных ставок, выплачиваемых по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. Кредитный риск возникает при неуплате заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Биржевые риски представляют собой опасность утрат от биржевых сделок, а селективные риски возникают из-за неверной организации видов вложения капиталов, вида ценных бумаг для инвестирования. Риск банкротства чаще всего связан с абсолютной утратой предпринимателем собственного капитала из-за его неверного вложения. Выполненный анализ классификационных признаков, видов и подвидов экономических рисков не дает нам ответа на вопрос – какой подход, какая классификация возникают существенными и каким образом она будет содействовать снижению степени риска. Разнообразие классификаций указывает на необходимость изучения их каждому предпринимателю с целью выделения

наиболее главных в конкретных условиях осуществления производственно-финансовой деятельности.

1.2 Критерии и показатели оценки уровня экономической безопасности предприятия

Обеспечение экономической безопасности предприятий необходимо рассматривать как процесс прогнозирования и предотвращения всесторонних ущербов от негативных воздействий на их экономическую безопасность по различным аспектам финансово-хозяйственной деятельности. Эффективный результат работы предприятий по обеспечению доходности и устойчивости бизнеса может быть достигнуто именно за счет прогнозирования и своевременного предотвращения ущербов, как очевидно представляющих угрозу экономической безопасности, так и потенциально вероятных [13]. Основопологающим элементом при исследовании экономической безопасности рассматриваемых предприятий является выбор ее критерия. Он предполагает признак или суммы признаков, на основании которых делается заключение о состоянии экономической безопасности предприятия. Экономическую их безопасность можно оценивать с помощью различных критериев:

1. Организационная сторона – в этом случае предполагается сохранение как самих предприятий, так и их организационной целостности, нормальное функционирование основных подразделений (отделов, служб и т.п.). Основные подразделения (производственные основные и вспомогательные цеха, службы снабжения и сбыта, конструкторско-технологические подразделения, финансово-экономические и маркетинговые управления, бухгалтерия, отдел кадров) выполняют все свои функции для достижения основной цели предприятий.

2. Правовая сторона – имеется в виду постоянное обеспечение соответствия деятельности предприятий действующему законодательству, что

выражается в отсутствии претензий к нему со стороны правоохранительных органов (или 12 контрагентов). Кроме того, отсутствуют потери от сделок с внешними партнерами вследствие нарушения последними законодательства (умышленно либо неумышленно). Это обеспечивается юридической экспертизой всех осуществляемых операций и сделок, заключаемых договоров.

3. Информационная сторона – безопасность может быть оценена как сохранение состояния защищенности внутренней конфиденциальной информации от утечки или разглашения в различных формах.

4. Экономическая сторона – проявляется в стабильности или имеющих тенденцию к росту основных финансово-экономических показателях деятельности предприятий таких, как собственный капитал, годовой объем реализации продукции, прибыль, рентабельность продаж, оборачиваемость активов, рентабельность активов, финансовый рычаг, рентабельность собственных активов. В них отражаются общие результаты обеспечения безопасности с организационной, правовой, информационной и экономической сторон [12].

Таким образом, в наиболее общем виде об экономической безопасности предприятий свидетельствует сохранение их как целостных структурных образований и юридических лиц и устойчивых либо растущих значений основных финансово-экономических показателей. Применительно к конкретной стороне деятельности этих предприятия могут использоваться специфические показатели его безопасности. Однако в процессе хозяйствования рассматриваемые предприятия могут испытывать воздействия различных физических и юридических лиц, которые несут негативные последствия, прежде всего, для их экономического состояния. Для этого используются индикаторы, которые принято рассматривать как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность организаций в разных функциональных сферах, соответствующие определенному уровню экономической безопасности [29].

Обоснованный выбор показателей для оценки важен поскольку от точности и состава отобранных индикаторов зависит достоверность получаемого уровня экономической безопасности. Руководствуясь принципами комплексности, ограниченности, однонаправленности, обоснованности, объективности, доступности информации, наглядности, гибкости, учитывая отражение показателем степени влияния наиболее значимых факторов экономической безопасности, была сформирована совокупность из 25 индикаторов ЭБП [11]. Поэтому критерий должен не только констатировать наличие экономической безопасности предприятий, но и четко оценивать их уровень. При этом количественная оценка уровня экономической безопасности должна исходить из показателей планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности рассматриваемых предприятий. Для этого целесообразно исследовать показатели устойчивости предприятий для обновления. Так, известен индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью так называемых индикаторов. Индикаторы рассматривают как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятий в различных функциональных областях, соответствующие определенному уровню экономической безопасности. Оценка экономической безопасности устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей деятельности предприятий с индикаторами. Согласно данному подходу состояние их экономической безопасности необходимо определять по конкретной системе основных показателей. Они должны отражать отраслевую специфику и условия деятельности предприятий. К ним относятся производственные, финансовые и социальные показатели, представленные в таблице 1.1. Для оценки уровня экономической безопасности были рассчитаны 14 финансово-экономические показатели как основа экономической безопасности предприятия в Российской Федерации.

Таблица 1.1 – Показатели и их пороговые значения индикаторов экономической безопасности предприятия

Показатели	Составляющие элементы показателей	Пороговые значения индикаторов ЭБП
1 Производственные	динамика производства (темпы роста)	ТРпр> ТРпр>Тра
	уровень загрузки производственных мощностей	
	доля НИОКР в общем объеме работ	
	- доля НИР в общем объеме НИОКР	
	темп обновления производственных фондов (реновации)	
	стабильность производственного процесса (ритмичность)	
	оценка конкурентоспособности продукции	
	возрастная структура технологического оборудования	
	рентабельность продукции	13%
2 Финансово-экономические	рентабельность продаж	15%
	рентабельность СК	15%
	рентабельность активов	6%
	ликвидность абсолютная	0,25-0,3
	ликвидность быстрая	0,8-1
	ликвидность текущая	1,5-2
	оборачиваемость запасов, ДЗ,КЗ	
	коэффициент автономии	0,5-0,7
	коэффициент заемного капитала	< 0,7
	уровень оплаты труда по отношению к нормативу	
3 Социальные	уровень задолженности по заработной плате	
	потери рабочего времени	
	возрастная и квалификационная структура кадров	

Если рассматривать состояния экономической безопасности промышленных предприятий в динамике независимо от отраслевой принадлежности, то для них можно определить общее свойство. Оно заключается в том, что состояние экономической безопасности рассматриваемых предприятия проходят несколько этапов. Они включают: стабильный, предкризисный, кризисный и критический (таблица 1.2) [6].

Таблица 1.2 – Оценка состояния экономической безопасности предприятия

Состояния	Характеристика
Стабильное	Индикаторы экономической безопасности находятся в пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала близка установленным нормам и стандартам
Предкризисное	Несоответствие хотя бы одного из индикаторов экономической безопасности пороговому значению, а другие приблизились к барьерным значениям. При этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства путем принятия мер предупредительного характера
Кризисное	Несоответствие большинства основных индикаторов экономической безопасности пороговому значению, появляются признаки необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания технического ресурса технологического оборудования и площадей, сокращения персонала
Критическое	Нарушаются все барьеры, отделяющие стабильное и кризисное состояния развития производства, а частичная утрата потенциала становится неизбежной

1.3 Направления нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия

С целью нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия должно проводить работу по повышению эффективности основных направлений своего функционирования, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию. В структуру функциональных составляющих экономической безопасности в увязке с его ресурсами входят: технико-технологическая, маркетинговая, финансовая, кадровая и управленческая.

Экономическая безопасность предприятия обеспечивается действенностью нормативных, организационных и материальных гарантий, а также своевременным выявлением, предупреждением и действенным пресечением посягательств на предприятия, его финансы, имущество, или интеллектуальную собственность, деловые связи, технологию, информацию.

Экономическая безопасность предприятия должна обеспечиваться путем реализации двух подходов:

- подход, упреждающий угрозы;
- подход, реагирующий на угрозы.

Основные пути обеспечения экономической безопасности предприятия:

Проводить исследование и анализ изменений в законодательной базе, экономической и политической обстановке в РФ и городе и в области.

Изучить рынок, анализ его криминальных аспектов, определение секторов, опасных для функционирования предприятия.

Выявить конкурентов, особенно проводящих агрессивную политику на рынке, выяснение направленности их устремлений в отношении фирмы, выработка и реализация адекватных мер по противодействию.

Изучать партнеров, выявлять среди них недобросовестных юридических и физических лиц; выработать методики строительства безопасных для предприятия отношений с ними.

Оказывать содействие выявлению и уточнению финансовых, коммерческих, организационных, технических и технологических позиций, гарантирующих сохранение и укрепление положения фирмы на рынке; систематический анализ потенциальных и реальных угроз этим позициям; разработка механизма, методов и средств их защиты.

Отслеживать криминогенную обстановку вокруг фирмы; собирать информацию об устремлениях организованной преступности и отдельных лиц, имеющих противоправные намерения, в отношении предприятия.

Организовать охрану объектов предприятия, защищать жизнь и здоровье сотрудников, обеспечение личной безопасности руководителей фирмы и членов их семей от посягательств со стороны преступных элементов, согласно Конституции РФ.

Определение принципов и подходов в реализации кадровой политики, выявление кризисных ситуаций в коллективе фирмы, отслеживание негативных настроений; предупреждение проникновения агентуры конкурентов,

криминальных организаций и отдельных лиц, вынашивающих противоправные намерения, на фирму.

Исключить техническое проникновение на объекты фирмы конкурентов, криминальных организаций и отдельных лиц, с целью съема важной информации.

Разработать и внедрить оптимальные режимы обеспечения безопасности на объектах фирмы, осуществление контроля за их соблюдением.

Обеспечить бесперебойную работу предприятия в условиях кризисных ситуаций, составить предложения и участвовать в принятии конкретных мер по выходу из них, согласно Гражданского Кодекса РФ.

Применить информационное обеспечение управленческой деятельности руководства по проблемам безопасности и иным жизненно важным по определению руководства фирмы вопросам».

Совершенствовать нормативную базу в интересах обеспечения безопасности фирмы.

Так же можно предложить для внедрения на предприятиях следующие мероприятия по обеспечению экономической безопасности (таблица 1.3).

Таблица 1.3 - Мероприятия по обеспечению экономической безопасности предприятия и результаты их проведения

Наименование мероприятий	Результаты реализации мероприятий
Изучение и анализ законов РФ и регионов, подзаконных актов, инструкций и положений, аналитическая обработка информации.	Выявление нестыковок и противоречий в законодательных актах и нормативно-инструктивных материалах с целью минимизации налогов и сборов.
Сбор, обработка и анализ сведений о заинтересованных в работе фирмы экономических, общественных и политических организациях.	Выработка рекомендаций по достижению компромиссных решений по устранению препятствий для развития бизнеса.
Изучение и анализ информации о потенциальных и действующих партнерах, методах их поведения на рынке.	Установление связей партнеров с организованной преступностью, коррумпированными чиновниками. Выявление уровня профессионализации партнеров, психологии их поведения, принятие мер по нормализации отношения либо по отсечению недобросовестных партнеров.

Окончание таблицы 1.3

Сбор и анализ информации о криминальных структурах, выявление агентов этих структур внутри предприятия, их целях в отношении фирмы и методах их работы.	Выработка механизмов и принятие контрмер против ОПГ, в том числе силовых с возможным привлечением силовых структур (МВД, ФСБ) для противодействия криминалу.
Изучение и анализ информации о недобросовестных конкурентах и методах их деятельности на рынке и внутри предприятия (фирмы).	Разработка и реализация механизмов противодействия деятельности недобросовестных конкурентов фирмы, а также коррумпированных чиновников, предотвращения внеплановых налоговых проверок, мошеннических действий, попыток использования спецслужб.

Необходимо также отметить, что процесс обеспечения в сфере промышленного производства имеет свои незначительные особенности. Так, например, увеличению конкуренции в сфере промышленного производства способствуют такие факторы, как рост конкуренции между поставщиками ресурсов, необходимых для ведения бизнеса; колебания спроса потребителей; возможность появления новых конкурентов; потенциальная возможность появления новых видов продукции.

Для поддержания должного уровня экономической безопасности необходимо поддержание конкурентоспособности, а также четкая стратегия. Разработка стратегии конкурентоспособности предполагает: четкое позиционирование предприятия сферы промышленного производства в конкурентной среде; понимание маркетинговых целей всеми сотрудниками предприятия; использование маркетинга взаимодействия при работе с постоянными потребителями. Также в поддержании высокого уровня конкурентоспособности большое место занимает обеспечение стабильного роста качества и надежности новых видов продукции при одновременном снижении цен на них.

2 АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПК УСПТ»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «ПК УСПТ» работает на рынке грузовой спецтехники и навесного оборудования.

Основные направления деятельности компании:

- производство и реализация навесного оборудования и спецтехники на шасси «Урал» «КамАЗ» «МАЗ»;
- производство и реализация запасных частей к спецтехнике;
- модернизация и переоборудование спецтехники и навесного оборудования,
- ремонт и технического обслуживание спецтехники.

Шасси автомобилей «Урал» «КамАЗ» «МАЗ» включают в себя разновидности полноприводные внедорожные грузовые автомобили с колесной формулой 4х4, 6х6, 8х8. неполноприводные грузовые автомобили дорожной гаммы с колесной формулой 4х2, 6х4, 8х4.

На базе шасси данных автомобилей монтируются более 500 образцов спецтехники: вахтовые автобусы, подъемные краны, дорожно-строительная техника, автоцистерны: для перевозки питьевой воды с термоизоляцией, технических жидкостей, светлых нефтепродуктов, топливозаправщики, машины вакуумные, автоцистерны нефтепромысловые, с гидравлическим открыванием заднего дна и подъемом цистерны, пожарные автомобили, ремонтные мастерские, разнообразные агрегаты для нефтегазового и лесопромышленного комплекса, горной промышленности и коммунального хозяйства.

Высокий профессионализм сотрудников и финансовая надежность в совокупности с широкой сетью филиалов позволили компании приобрести безупречную репутацию и партнерские отношения на всей территории России.

Юридический адрес: РФ, 456300, Челябинская обл. г. Миасс, пер. Гаражный, д.2.

Продукция:

- Спецтехника, прицепы, полуприцепы.
- Тягачи, Бортовые автомобили, Самосвалы, Шасси.
- Навесное оборудование (для установки на шасси).

Среди постоянных клиентов можно выделить известные компании такие как: ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», ПАО «Башнефть», ЗАО «Центргазтрубопроводстрой», ОАО «Спецгазавтотранс», ООО «Везерфорд», ОАО «Полиметалл», АО «РУСАЛ», ПАО «МРСК», а также автобазы, лесозаготовительные комбинаты, добывающие артели и лизинговые компании многих городов и регионов, а также индивидуальные предприниматели и физические лица со всей России.

В настоящее время все большим спросом пользуются модернизация, переоборудование и установка дополнительных опций на различную спецтехнику. В этой связи компания постоянно развивает и расширяет данные направления деятельности. За период 2017-2019 гг. предприятие расширило ассортимент данных услуг и предлагает:

- аккумуляторный отсек: утепление, подогрев отсека от системы охлаждения двигателя.
- изготовление и установка баллоновозной площадки (кислород 48 – 60 баллонов, вертикальна, горизонтальная);
- замена однодискового сцепления на двухдисковое;
- установка кондиционеров, тахографа "Kienzle", "Baki Тахо 2000";
- установка заднего противоподкатного бруса;

- гидрофицирование а/м "Урал" (КЗОМ, НШ-32, гидробак, распределитель, пульт управления);
- оборудование а/м под перевозку ГСМ;
- оборудование кабины а/м "Урал" спальным местом;
- переоборудование "Вахты" в грузопассажирскую;
- установка подогревов топливозаборников, сидений, зеркал, установка двойного остекления в кабину автомобиля Урал;
- покраска автомобиля снаружи внутри;
- установка светозвукового оборудования;
- установка автомобильных подогревателей;
- установка дополнительного топливного бака (200-500 литров);;
- установка коников на прицеп, п/прицеп;
- установка тяговой лебедки на автомобиль "Урал" (задняя, базовое, длинное шасси, 4320, 43206, 43203, 43202, 5557),
- удлинение и усиление рамы 330-500 мм, усиление рамы под крановое, передняя (без реверса, с реверсом);
- установка кран-стрелы на а/м "Урал" (вместе с установкой передней лебедки), г/п 2000кг;
- утепление кабины а/м пенофолом.

Для оценки эффективности деятельности предприятия необходимо провести анализ и диагностику финансово-хозяйственной деятельности.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Источником информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия послужили форма № 2 «Отчет о финансовых результатах». (Приложение А) и форма № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение Б) за период 2017-2019 гг. (табл. 2.1, 2.2, 2.3).

Таблица 2.1 – Анализ структуры и динамики балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, %	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1 Балансовая прибыль	3 718	3 631	12 165	-2,3	235,0
2 Прибыль от продаж	3 869	3 830	12 104	-1,0	216,0
3 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0,0	0,0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	0	10	-3	0,0	0,0
5 Разница между прочими доходами и расходами	-151	-209	64	0,0	0,0
6 Чистая прибыль	2 946	2 831	9 657	-3,9	241,1

В 2018 году по сравнению с 2017 балансовая прибыль снизилась на 2,3%, чистая прибыль ниже на 4%. В 2019 году по сравнению с 2018 годом балансовая увеличивается на 235%, чистая прибыль на 241% (рис. 2.1).

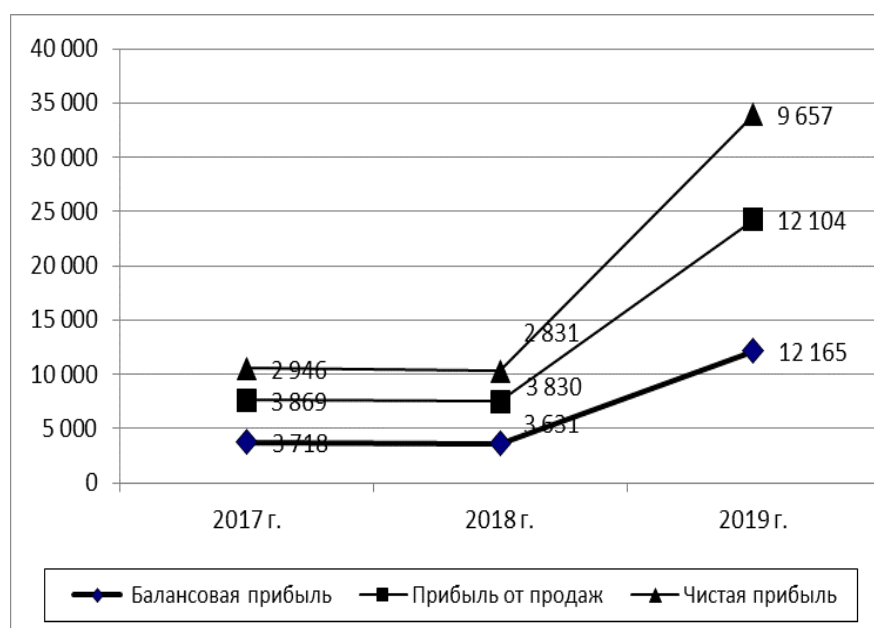


Рисунок 2.1 – Показатели прибыли за 2017-2019 гг., тыс.руб.

Таблица 2.2 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение, тыс.руб.	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, руб.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	162 535	228 130	284 738	65 595	56 608
2 Себестоимость	151 618	214 932	261 787	63 314	46 855
3 Коммерческие расходы	469	0	0	-469	0
4 Управленческие расходы	6 579	9 368	10 847	2 789	1 479
5 Полная себестоимость	158 666	224 300	272 634	65 634	48 334
6 Прибыль от реализации продукции	3 869	3 830	12 104	-39	8 274

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Значение	
	2017-2018 гг.	2018-2019 гг.
1 Общее изменение прибыли	-39	8 274
2 Коэффициент изменения объема	1,40	1,25
3 Влияние изменения объема на прибыль	1 600	825
4 Коэффициент изменения себестоимости	1,41	1,22
5 Влияние изменения структуры	-39	125
6 Влияние изменения удельных затрат	-1 600	7 324
7 Проверка	-39	8 274

В период с 2017 по 2018 гг. общее снижение прибыли составило 39 тыс. руб., изменение объема продаж увеличило прибыль на 1600 тыс. руб., изменение структуры уменьшило прибыль на 39 тыс. руб., изменение удельных затрат уменьшило прибыль на 1600 тыс. руб.

В период с 2018 по 2019 гг. предприятие получило больше прибыли на 8274 тыс. руб. За счет увеличения объема продаж прибыль увеличилась на 825тыс.руб., за счет изменения структуры – увеличилась на 125 тыс. руб. Изменение удельных затрат увеличило прибыль на 7324 тыс. руб.

Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1 Прибыль от продаж, т.руб.	3869,0	3830,0	12104,0	-39,0	8274,0
2 Прибыль до налогообложения, т.руб.	3718,0	3631,0	12165,0	-87,0	8534,0
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), т.руб.	2946,4	2830,8	9657,0	-115,6	6826,2
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, т.руб.	25974,0	48403,0	80725,5	22429,0	32322,5
5 Среднегодовая стоимость основных средств, т.руб.	0,0	379,5	1319,0	379,5	939,5
6 Среднегодовая величина собственного капитала, т.руб.	1478,0	4371,5	10615,5	2893,5	6244,0
7 Рентабельность продаж, %	2,4	1,7	4,3	-0,7	2,6
8 Рентабельность всего капитала, %	14,3	7,5	15,1	-6,8	7,6
9 Рентабельность основных средств, %	-	1009,2	917,7	-	-91,6
10 Рентабельность собственного капитала, %	199,4	64,8	91,0	-134,6	26,2
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	199,4	64,8	91,0	-134,6	26,2

Наблюдается рост рентабельности продаж за период 2018-2019 гг. В 2018 году рентабельность продаж ниже по сравнению с 2017 г. на 0,7%. В 2019 году рентабельность продаж растет на 2,6% по сравнению с 2018 г.

В 2019 гг. наблюдается рост рентабельности всего капитал на 7,6%, рентабельности собственного капитала на 26,2% и инвестиционного капитала на 26,2%. Рентабельность основных средств снижалась на 92%. Можно сделать вывод об эффективности деятельности предприятия (рис. 2.2).

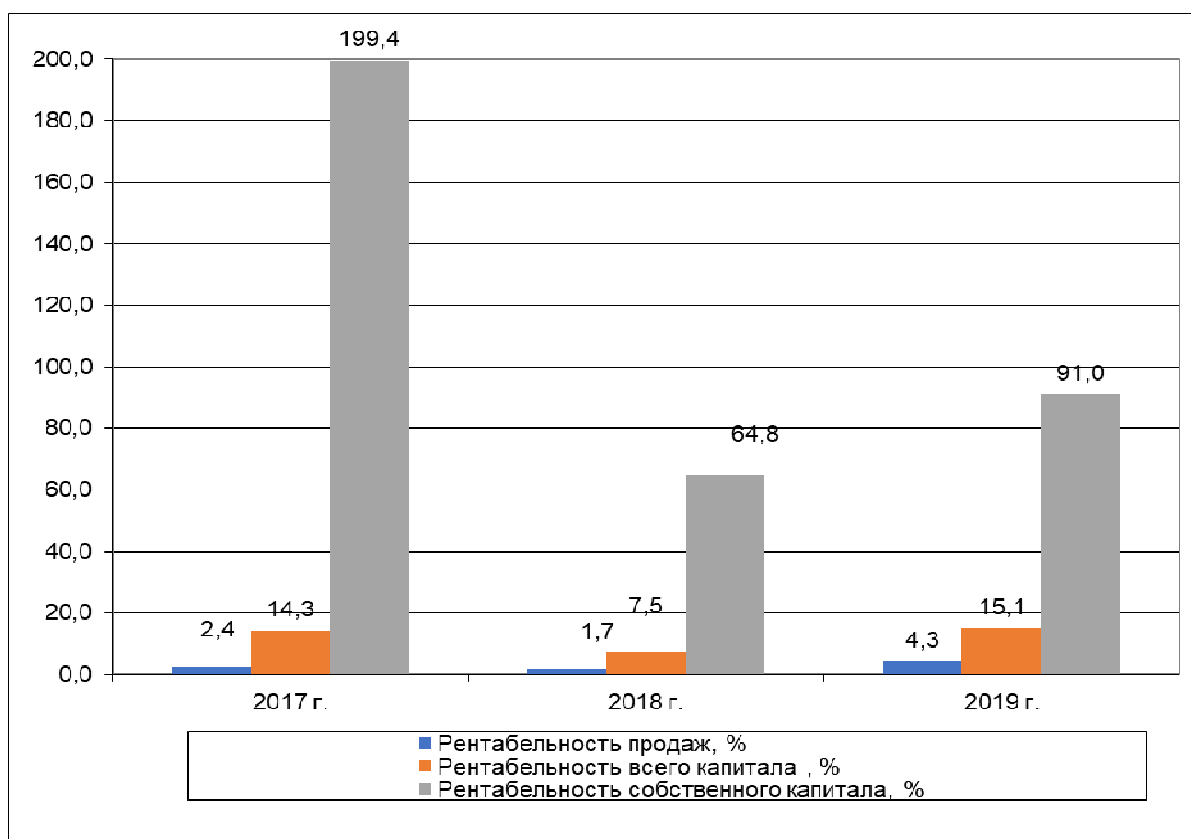


Рисунок 2.2 – Показатели рентабельности за 2017-2019 гг., %

Анализ показателей деловой активности представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели деловой активности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1 Выручка от продаж, т.руб.	162535,0	228130,0	284738,0	65595,0	56608,0
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, т.руб.	25974,0	48403,0	80725,5	22429,0	32322,5
3 Среднегодовая стоимость основных средств, т.руб.	0,0	379,5	1319,0	379,5	939,5
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, т.руб.	33873,0	62174,0	96639,0	28301,0	34465,0
5 Среднегодовая стоимость запасов, т.руб.	23791,0	42769,0	58312,5	18978,0	15543,5

Окончание таблицы 2.5

6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, т.руб.	3990,0	10772,5	35881,0	6782,5	25108,5
7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, т.руб.	30899,0	42285,5	62270,5	11386,5	19985,0
8 Средняя величина собственных средств, т.руб.	1478,0	4371,5	10615,5	2893,5	6244,0
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	6,3	4,7	3,5	-1,5	-1,2
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,8	3,7	2,9	-1,1	-0,7
11 Коэффициент оборачиваемости запасов	6,8	5,3	4,9	-1,5	-0,5
12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	40,7	21,2	7,9	-19,6	-13,2
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	9,0	17,2	46,1	8,3	28,9
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,3	5,4	4,6	0,1	-0,8
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	69,4	67,7	80,0	-1,7	12,4

В 2019 г. наблюдается снижение сроков оборота капитала, оборотных активов, запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Также происходит и увеличение периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

Коэффициент оборота кредиторской задолженности ниже, чем оборачиваемость дебиторской задолженности расценивается положительно.

Анализ состава и структуры активов предприятия представлен в таблицах 2.6, 2.7.

Таблица 2.6 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс.руб.				
		на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
					2018-2019 гг.	2019-2018 гг.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	0	759	1 879	759	1 120
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	0	759	1 879	759	1 120
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	23 748	37 956	40 087	14 208	2 131
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	43	0	626	-43	626
Дебиторская задолженность	1230	3 990	17 555	54 207	13 565	36 652
Финансовые вложения	1240	5 290	5 000	0	-290	-5 000
Денежные средства	1250	770	1 627	1 532	857	-95
Прочие оборотные активы	1260	32	36	187	4	151
Итого по разделу II	1200	33 873	62 174	96 639	28 301	34 465
БАЛАНС	1600	33 873	62 933	98 518	29 060	35 585

Таблица 2.7 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
					2018- 2017 гг.	2019- 2018 гг.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Результат исследований и разработок	1120	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Основные средства	1130	0,0	1,2	1,9	1,2	0,7
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовые вложения	1150	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые активы	1160	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие внеоборотные активы	1170	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу I.	1100	0,0	1,2	1,9	1,2	0,7
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	70,1	60,3	40,7	-9,8	-19,6
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,1	0,0	0,6	-0,1	0,6
Дебиторская задолженность	1230	11,8	27,9	55,0	16,1	27,1
Финансовые вложения	1240	15,6	7,9	0,0	-7,7	-7,9
Денежные средства	1250	2,3	2,6	1,6	0,3	-1,0
Прочие оборотные активы	1260	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1
Итого по разделу II	1200	100,0	98,8	98,1	-1,2	-0,7
БАЛАНС	1600	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Активы в конце 2018 г. увеличились по сравнению с 2017 г. на 29060 тыс.руб. за счет запасов и дебиторской задолженности. Увеличения активов в 2019 г. составило 35585 тыс. руб. в основном за счет увеличения дебиторской задолженности на 36652 тыс. руб..

Анализ состава и структуры пассивов предприятия представлен в таблицах 2.8, 2.9.

Таблица 2.8 – Анализ состава пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс.руб.				
		на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
					2018- 2019 гг.	2019-2018 гг.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 946	5 777	15 434	2 831	9 657
Итого по разделу III	1300	2 956	5 787	15 444	2 831	9 657
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	18	24	52	6	28
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	3 450	8 357	3 450	4 907
Итого по разделу IV	1400	18	3 474	8 409	3 456	4 935
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0	0	3 796	0	3 796
Кредиторская задолженность	1520	30 899	53 672	70 869	22 773	17 197
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	30 899	53 672	74 665	22 773	20 993
БАЛАНС	1700	33 873	62 933	98 518	29 060	35 585

Таблица 2.9 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
					2018-2017 гг.	2019-2018 гг.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервный капитал	1360	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	8,7	9,2	15,7	0,5	6,5
Итого по разделу III	1300	8,7	9,2	15,7	0,5	6,5
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
Резервы под условные обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0,0	5,5	8,5	5,5	3,0
Итого по разделу IV	1400	0,1	5,5	8,5	5,5	3,0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0,0	0,0	3,9	0,0	3,9
Кредиторская задолженность	1520	91,2	85,3	71,9	-5,9	-13,3
Доходы будущих периодов	1530	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резервы предстоящих расходов	1540	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу V	1500	91,2	85,3	75,8	-5,9	-9,5
БАЛАНС	1700	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Увеличение пассивов в 2018 г. по итогам 2017 г. произошло за счет увеличения нераспределенной прибыли на 2831 тыс. руб., долгосрочных

обязательств на 3 456 тыс. руб., кредиторской задолженности на 22773 тыс. руб. В 2019 г. пассивы увеличились также за счет увеличения нераспределенной прибыли на 9657 тыс. руб., кредиторской задолженности на 17 197 тыс. руб., краткосрочных заемных средств на 3797 тыс. руб., долгосрочных обязательств на 4935 тыс. руб..

По данным бухгалтерского баланса определим обеспеченность запасов источниками их формирования (табл. 2.10).

Таблица 2.10 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
				2018- 2017 гг.	2019-2018 гг.
1.Реальный собственный капитал	2956	5787	15444	2831	9657
2. Внеоборотные активы и долгосрочная ДЗ (стр. 1100)	0	759	1879	759	1120
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	2956	5028	13565	2072	8537
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	18	3474	8409	3456	4935
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	2974	8502	21974	5528	13472
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	3796	0	3796
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	2974	8502	25770	5528	17268
8. Общая величина запасов	23791	37956	40713	14165	2757
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-20835	-32928	-27148	-12093	5780
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-20817	-29454	-18739	-8637	10715
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-20817	-29454	-14943	-8637	14511
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C < 0$ $E^T < 0$ $E^\Sigma < 0$	$E^C < 0$ $E^T < 0$ $E^\Sigma < 0$	$E^C < 0$ $E^T < 0$ $E^\Sigma < 0$		

Тип финансовой устойчивости предприятия за период с 2017 по 2019 г. кризисный, в 2019 г. наблюдается увеличение собственных источников формирования запасов, что расценивается положительно.

Относительные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
				2018- 2017 гг.	2019-2018 гг.
1 Имущество предприятия	33873,0	62933,0	98518,0	29060,0	35585,0
2 Реальный собственный капитал	2956,0	5787,0	15444,0	2831,0	9657,0
3 Заемные средства всего:	30917,0	57146,0	83074,0	26229,0	25928,0
в т. ч.					
3.1 долгосрочные кредиты и займы	18,0	3474,0	8409,0	3456,0	4935,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	0,0	0,0	3796,0	0,0	3796,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	30899,0	53672,0	70869,0	22773,0	17197,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	0,0	759,0	1879,0	759,0	1120,0
5 Наличие собственных оборотных средств	2956,0	5028,0	13565,0	2072,0	8537,0
6 Запасы с НДС	23791,0	37956,0	40713,0	14165,0	2757,0
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	10082,0	24218,0	55926,0	14136,0	31708,0
8 Коэффициент автономии $\geq 0,5$	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1
9 Коэффициент маневренности собственного капитала $\geq 0,5$	1,0	0,9	0,9	-0,1	0,0
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками $\geq 0,5$	0,1	0,1	0,3	0,0	0,2
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ≤ 1	10,5	9,9	5,4	-0,6	-4,5
12 Коэффициент кредиторской задолженности	1,0	0,9	0,9	-0,1	-0,1
13 Коэффициент прогноза банкротства	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1

Относительные показатели финансовой устойчивости не соответствуют рекомендованным значениям, кроме коэффициента маневренности. В 2019 г. наблюдается тенденция увеличения коэффициентов, что подтверждает некоторое улучшение финансовой независимости.

Относительные показатели платежеспособности представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Относительные показатели платежеспособности

Показатели	на 31.12.17 г.	на 31.12.18 г.	на 31.12.19 г.	Изменение	
				2018- 2017 гг.	2019- 2018 гг.
1. Денежные средства (1250)	770,0	1627,0	1532,0	857,0	-95,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	5290,0	5000,0	0,0	-290,0	-5000,0
3 Итого: (1п+2п)	6060,0	6627,0	1532,0	567,0	-5095,0
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) (1230)	3990,0	17555,0	54207,0	13565,0	36652,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	10050,0	24182,0	55739,0	14132,0	31557,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	23791,0	37956,0	40713,0	14165,0	2757,0
8. Итого: (6п+7п)	33841,0	62138,0	96452,0	28297,0	34314,0
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	0,0	0,0	3796,0	0,0	3796,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	30899,0	53672,0	70869,0	22773,0	17197,0
11. Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11 Прочие краткосрочные обязательства (660)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Итого: Краткосрочных обязательств	30899,0	53672,0	74665,0	22773,0	20993,0
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) >0,2	0,20	0,12	0,02	-0,07	-0,24
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) >1	0,3	0,5	0,7	0,1	0,3
15 Коэффициент покрытия ($K_{п}$) >2	1,1	1,2	1,3	0,1	0,1
16. Коэффициент общей платежеспособности	1,1	1,1	1,2	0,0	0,1

Коэффициенты платежеспособности низкие и не соответствуют рекомендованным значениям.

Таким образом, при имеющемся увеличении выручки, прибыли и рентабельности, финансовое состояние кризисное и предприятие является недостаточно платежеспособным.

2.3 Анализ основных показателей экономической безопасности предприятия

Проанализируем динамику объема реализации за последние три года, что позволит сделать выводы о развитии предприятия, анализ представим в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели динамики изменения объема реализации продукции, работ, услуг АО «Южноуральский завод «Кристалл»

Показатель	Ед.изм.	2017	2018	2019
Объем реализации продукции, работ, услуг	Тыс.руб.	162 535,0	228 130,0	284 738,0
Прирост базисный	Тыс.руб.	-	65 595,0	122 203,0
Прирост цепной	Тыс.руб.	-	65 595,0	56 608,0
Темп роста базисный	%	-	140,4	175,2
Темп роста цепной	%	-	140,4	124,8

Как показывают данные таблицы 2.13, объем реализации ООО «ПК УСПТ» стабильно рос в течение последних трех лет – причем значительными темпами: так, в 2018 году объем реализации вырос на 140% по сравнению с 2017 годом, а в 2019 году – на 175% по сравнению с 2018 годом.

Прирост объема реализации составлял 65 595 тыс. руб. в 2018 году, и 56608 тыс. руб. – в 2019 году.

Если говорить о выполнении плана по ассортименту, то в ООО «ПК УСПТ» не выдвигаются конкретные показатели, планируемые к выполнению. Но

ежегодно выдвигается планируемый прирост объема реализации, который формируется исходя из спроса и производственных возможностей предприятия. Так, в 2018 году планируемый прирост должен был быть 8% - данный показатель был фактически достигнут (фактический прирост составил 40,4% - см. табл. 2.13), в 2018 году планируемый прирост должен был оставить 2,5% - данный показатель был также фактически достигнут (фактический прирост составил 24,8%. По объемам реализации конкретных видов оказываемых услуг и товаров на предприятии плановые показатели не выдвигаются.

В таблице 2.14 рассмотрим стоимость и структуру основных средств ООО «ПК УСПТ» на 01.01.2020 г.

Таблица 2.14 – Стоимость и структура основных средств ООО «ПК УСПТ» на 01.01.2020 г.

Вид ОС или группы ОС	Первоначальная	Остаточная	Коэффициент износа	Активная часть		Пассивная часть	
				тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Пассивная часть, в т.ч.	148,0	366,4	0,29		0,0	366,4	19,5
Здания	115,4	285,6	0,32		0,0	285,6	15,2
Сооружения	20,5	50,7	0,14		0,0	50,7	2,7
Прочее	12,1	30,1	0,12		0,0	30,1	1,6
Активная часть, в т.ч.	611,0	1 512,6	0,14	1 512,6	80,5	732,8	0,0
Автомобили и грузовые	582,9	1 443,1	0,14	1 443,1	76,8	0,0	
Автомобили и легковые	22,0	54,5	0,24	54,5	2,9	0,0	
Прочее	6,1	15,0	0,32	15,0	0,8	0,0	
Основные средства, итого	759	1879	0,18	1 512,6	100	366,4	100

Большую часть основных средств ООО «ПК УСПТ» составляет активная часть – более 80%. Это положительный момент, так как большая доля активной

части основных фондов, говорит о высоком уровне технической вооруженности труда, а, значит, о значительном объеме оказываемых услуг.

Коэффициент износа не высок. Наибольший коэффициент износа наблюдается по зданиям и сооружениям – 0,32, наименьший – для камеры покрасочной – 12%. В целом, активная часть изношена значительно меньше, чем пассивная, о чем говорят соответствующие коэффициенты износа.

В таблице 2.15 рассмотрим изменение объема основных средств ООО «ПК УСПТ»

Таблица 2.15 – Изменение объема основных средств ООО «ПК УСПТ» в 2019 г.

Показатели	Ед. изм.	2018	2019	Отклонение в тыс. руб.	Отклонение в %
Первоначальная стоимость на начало года	тыс. руб.	0	759	759	-
Ввод основных фондов	тыс. руб.	693	66	-627	9,5
Выбытие основных фондов	тыс. руб.	66	246	180	372,7
Первоначальная стоимость на конец года	тыс. руб.	759	1 879	1 120	247,6
Среднегодовой объем основных фондов	тыс. руб.	502,5	1029,5	527	204,9

Как показывают данные таблицы 2.15, первоначальная стоимость основных фондов возросла на 48% за 2019 год. Среднегодовой объем основных фондов вырос на 4,9%.

В таблице 2.16 представлены данные о среднесписочной численности работников ООО «ПК УСПТ».

Таблица 2.16 – Среднесписочная численность и её структура работников ООО «ПК УСПТ»

Категория работников	2018		2019		Отклонение	
	численность, чел	%	численность, чел	%	ед.	%
Служащие, в т.ч.	14,8	32,8	15,7	32,9	1,0	0,1
Административно-управленческий персонал	6,9	15,4	7,3	15,3	0,4	-0,1

Окончание таблицы 2.16

Инженерно-технические рабочие	7,8	17,4	8,4	17,5	0,6	0,1
Рабочие, в т.ч.	30,2	67,2	32,2	67,1	2,0	-0,1
основные	26,2	58,3	27,9	58,2	1,7	-0,1
вспомогательные	3,2	7,2	3,5	7,2	0,2	0,0
младший обслуживающий персонал	0,8	1,7	0,8	1,7	0,1	0,0
Среднесписочная численность	45,0	100,0	48,0	100,0	3,0	0,0

Представим данные таблицы 4 на рисунках 2.3 и 2.4.



Рисунок 2.3 - Структура среднесписочной численности работников в 2018 г.



Рисунок 2.4 - Структура среднесписочной численности работников в 2018 г.

Среднесписочная численность ООО «ПК УСПТ» менялась незначительно. Так, на 0,1% снизился удельный вес административно-управленческого персонала, а также основных рабочих, на 0,1% вырос удельный вес инженерно-технических работников, удельный вес младшего обслуживающего персонала не менялся.

Численность персонала менялась следующим образом:

Численность служащих выросла в 2019 г. на 1 чел. и составила 48 чел. Это произошло за счет роста численности ИТР. Численность рабочих возросла на 2 человека за счет увеличения числа основных рабочих (на 2 чел.).

Далее проанализируем изменение средней заработной платы и динамику производительности труда, что позволит сделать выводы об эффективности использования трудовых ресурсов (таблица 2.17).

Таблица 2.17 - Темп роста средней заработной платы и темп роста производительности труда одного работника

Показатели	Ед.изм	2018 год	2019 год	Отклонение, тыс.руб.	Отклонение, %
Объем выручки от продаж	Тыс.руб.	228130	284738	56608,0	24,8
Численность работников	Чел.	45	48	3,0	6,7
Годовая производительность труда 1-го работника	Тыс.руб.	5069,6	5932,0	862,0	17,0
Фонд оплаты труда	Тыс.руб.	337888	368055	30167,0	8,9
Среднегодовая заработная плата 1 работника	Тыс.руб.	7507	7668	159,2	2,1

Расчеты, приведенные в таблице 2.17, позволяют сделать следующие выводы: годовая производительность труда 1-го работника растет быстрее, чем среднегодовая заработная плата (17% против 2,1% соответственно), что говорит о достаточно эффективном использовании трудовых ресурсов, но при этом – недостаточной ориентации кадровой политики и политики стимулирования работников.

Годовая производительность возросла на 17%, фонд оплаты труда вырос на 8,9%, численность персонала увеличилась на 6,7%, среднегодовая заработная плата одного работника выросла на 2,1%

Далее приведем основные технико-экономические показатели деятельности предприятия за 2018 и 2019 годы (таблица 2.18).

Таблица 2.18 – Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия за 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	Значение		Изменение	
		2018	2019	Ед.изм.	%
1 Выручка	млн.руб.	228130,0	284738,0	56608,0	24,8
2 Себестоимость	млн.руб.	214932,0	261787,0	46855,0	21,8
3 Стоимость основных производственных фондов	Тыс.руб.	759,0	1879,0	1120,0	147,6
4 Численность работающих	Чел.	45,0	48,0	3,0	6,7
5 Фонд оплаты труда	Тыс.руб.	337888,0	368055,0	30167,0	8,9
6 Валовая прибыль (с.1-с.2)	Тыс.руб.	13198,0	22951,0	9753,0	73,9
7 Прибыль от продаж	Тыс.руб.	3830,0	12104,0	8274,0	31,6
8 Рентабельность продукции (с.6/с.2)х100	%	6,1	8,8	2,6	42,8
9 Рентабельность продаж (с.7/с.1)х100%	%	1,7	4,3	2,6	53,2
10 Производительность труда (с.1/с.4)	Тыс.руб./чел.	5069,6	5932,0	862,5	17,0
11 Фондоотдача (с.1/с.3)	Руб./руб.	300,6	151,5	-149,0	-50,4
12 Средняя заработная плата (с.5/с.4)	Тыс.руб./чел.	7508,6	7667,8	159,2	2,1

Как показывают данные таблицы 2.18, выручка предприятия в 2019 году составила 284 738 тыс.руб., при этом себестоимость составила 261 587 тыс.руб. В результате ООО «ПК УСПТ» получил валовую прибыль в размере 22951 тыс.руб. Стоимость основных производственных фондов составила в 2019 году 1879 тыс.руб., численность работающих – 48 человек. Фонд оплаты труда в 2019 году составил 368055 тыс.руб., то есть средняя заработная плата составляет 7668 тыс.руб./чел. Рентабельность продукции в 2019 году составила 8,8%, рентабельность продаж составила 4,3%.

Таким образом, выручка фирмы в 2019 году выше, чем в 2018 году на 24,8%, при этом себестоимость выше на 21,8%. В 2019 году «ПК УСПТ» получил

валовой прибыли на 73.9% больше, чем в 2018 году. Стоимость основных производственных фондов составила в 2019 году выше на 147,6%, чем в 2018 году.

Рост численности работающих в организации составил 6,7% а 2019 г. по сравнению с 2018 г. Фонд оплаты труда в 2019 году выше на 8,9%%, чем в 2018 году.

Рентабельность продукции в 2019 году увеличилась на 42,8% по сравнению с 2018 годом. Рентабельность продаж увеличилась на 53% по сравнению с 2018 годом.

Таким образом, деятельность ООО «ПК УСПТ» может быть охарактеризована как достаточно эффективная – фирма получает прибыль, имеет достаточно высокие значения рентабельности продаж и рентабельности продукции.

Отрицательным моментом является снижение фондоотдачи, что говорит о неэффективности производственных процессов предприятия.

Из данных анализа результатов финансовой деятельности можно сделать вывод о том, что эффективность деятельности организации в значительной степени определяется уровнем себестоимости в выручке от продажи. Поэтому, для улучшения финансовых результатов своей деятельности предприятию просто необходимо искать пути снижения себестоимости и удержанию её уровня в необходимых пределах.

2.4 Анализ внешних и внутренних условий формирования экономической безопасности ООО «ПК УСПТ»

Условиями формирования экономической безопасности являются:

- конкурентоспособность предприятия;
- внешняя и внутренняя среда.

Для формирования условий конкурентоспособности одним из важных элементов является система менеджмента качества продукции предприятия.

В ООО «ПК УСПТ» проводится серьезная работа по сертификации системы качества. Для этого на предприятии разработано «Руководство по качеству» в соответствии с ИСО 9001-2008, проводятся регулярные процедуры внутреннего аудита и прочие операции.

В ООО «ПК УСПТ» функционирует система менеджмента качества (СМК), сертифицированная на соответствие требованиям ГОСТISO9001-2014,ГОСТ РВ 0015-002-2015 и РК-98 и требованиямISO9001-2008.

Структура стандартов на предприятии представляется собой перечисление стандартов в тех областях, на которые ООО обращает особое внимание.

Приведем некоторые из них – в области технологической подготовки производства (порядок оформления изменений технической документации, порядок приемки, эксплуатации, ремонта и списания технологической оснастки); в области МТС (учет поступающих материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий); ресурсосбережение (организация сбора лома и отходов черных и цветных металлов); в системе управления охраной труда; в системе управления охраной окружающей среды и другое.

Уровень качества изделия выявляется при сравнении его показателей качества с соответствующей совокупностью базовых показателей, в том числе показателей лучших образцов изделий российского и зарубежного производства.

В ООО «ПК УСПТ» качество выпускаемой продукции контролирует отдел контроля и сертификации, главный инженер предприятия, отдел контроля.

Далее представлена экспертная оценка влияния факторов внешней макросреды (PEST-анализ): экономической ситуации, социально-политической ситуации, экологической ситуации и технологического фактора – в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Влияние факторов внешней макросреды на деятельность завода

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка					Средняя оценка	Оценка с поправкой на вес
		1	2	3	4	5		
Экономические факторы								
снижение спроса	3	5	5	5	5	5	5,00	0,83
темпы роста экономики	3	5	4	4	5	5	4,60	0,77
высокие налоговые ставки	2	4	3	4	3	4	3,60	0,40
Политические факторы								
ограничение на ввоз импорта	3	4	3	4	4	4	3,80	0,63
увеличение числа проверок	2	2	1	2	3	2	2,00	0,22
Социальные факторы								
Требования к качеству	2	3	2	3	3	2	2,6	0,29
Технологические факторы								
Расходы на исследования, разработки, обновление производственной базы	3	5	4	5	5	5	4,8	0,8
	18						26,40	

Оценки выставлены экспертами (пять ведущих специалистов ООО «ПК УСПТ») по пятибалльной шкале.

Результаты экспертной оценки влияния макросреды на деятельность промышленного предприятия объединим в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Результаты экспертной оценки влияния факторов макросреды на деятельность завода

Политические		Экономические	
ограничение на ввоз импорта	0,63	Снижение спроса	0,83
увеличение числа проверок	0,22	темпы роста экономики	0,77
		высокие налоговые ставки	0,40

Окончание таблицы 2.20

Социальные		Технологические	
Требования к качеству	0,29	Расходы на исследования, разработки, обновление производственной базы	0,8

Направления для реализации стратегии приспособления к сложившейся ситуации представлены в таблице 2.21.

Таблица 2.21 - Направления для реализации стратегии приспособления к сложившейся ситуации во внешней среде

Фактор	Признаки действия фактора в отрасли	Изменения на предприятии (экспертный прогноз)	Действия для приспособления к внешней среде
Экономические	сворачивание числа потребителей	перспективы развития возможно в условиях адекватной ценовой политики	формирование соответствующего ценового предложения и стимулирования сбыта
Технологические	ужесточение экологических норм, наличие конкурентов внедряющих новые технологии	перспективы развития в условиях возможности внедрения новых технологий	внедрение энергосберегающих технологий
Социальные	возросшее количество недовольных клиентов, отток покупателей к конкурентам	повышение качества, сервисного обслуживания	повышение квалификации, внедрение новых технологий
Политические	изменение цен и условий поставщиков	перспективы роста только при благоприятных рыночных условиях	сокращение расходов с помощью новых энергосберегающих технологий

Отразим на рисунке 2.5 оценку влияния каждого фактора макросреды на деятельность завода.

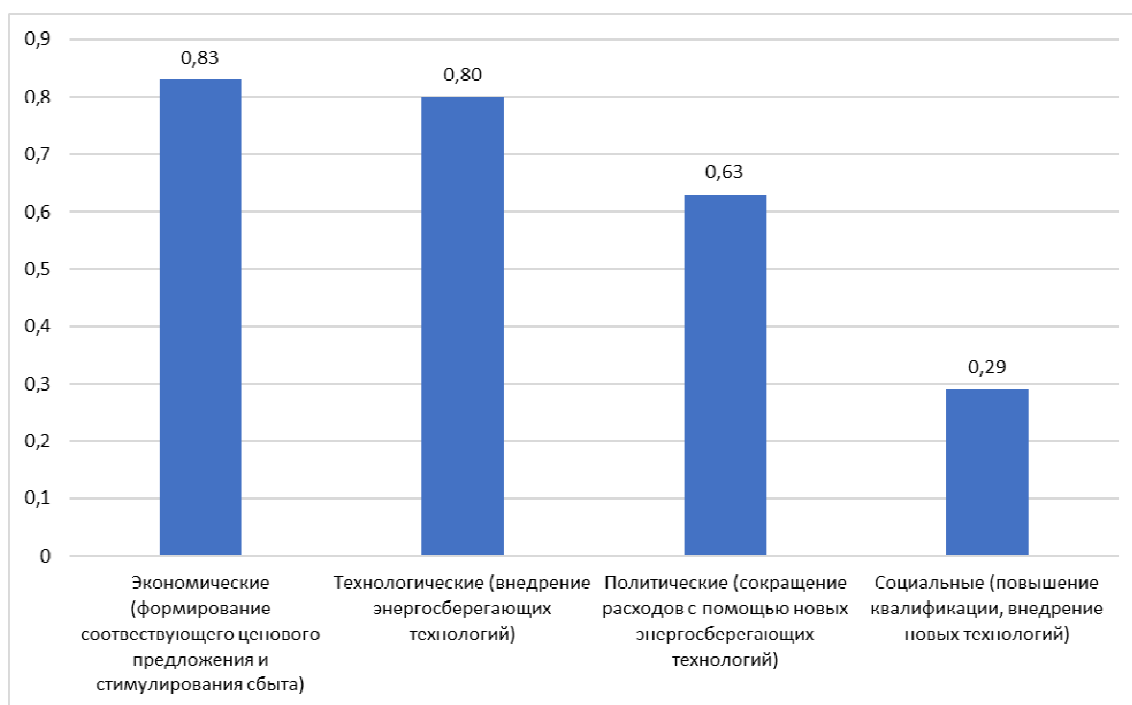


Рисунок 2.5 – Влияние факторов внешней среды на деятельность предприятия

Как показал анализ факторов внешней среды завода ООО «ПК УСПТ», наиболее важным для предприятия являются экономический и технологический факторы, что объясняется сферой деятельности предприятия. Так, для деятельности завода «ПК УСПТ» большое значение имеют ценовая политика и использование современных техники и технологий, поэтому значимость этих факторов для предприятия закономерна.

К основным силам внешней среды, активно действующим на конкурентоспособность предприятия, являются поставщики, покупатели и конкуренты. Рассмотрим эти силы по отношению к ООО «ПК УСПТ».

Качество продукции завода во многом зависит от качества комплектующих. Поэтому для ООО «ПК УСПТ» так важно правильно выбрать поставщиков материалов. В 2017 – 2019 гг. основными поставщиками для завода являлись ООО ТД «РИФ» г. Миасс, ООО «Плант» г. Миасс, ООО ПКФ «Спецтехника» г. Миасс, ООО «УралСпецТранс» г. Миасс, поставлявшие для ООО «ПК УСПТ» около 85% всех требуемых материалов, в том числе шасси.

Большое значение в обеспечении работы завода имеют энергоресурсы. Сводные данные по энергопотреблению и финансовым затратам завода за последние 4 года представлены в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Сводные данные по энергопотреблению и финансовым затратам ООО «ПК УСПТ»

Показатель	Ед. измерения	2016	2017	2018	2019
Электроэнергия	кВт×ч	4662,9	5240,6	8344,8	9084,0
	тыс. руб.	13036,6	14651,9	23330,6	25397,3
	т.у.т.	1606,4	1805,4	2874,8	3129,4
Тепловая энергия	Гкал	6507,4	8429,7	11994,7	10040,6
	тыс. руб.	9488,9	12292,0	17490,3	14640,9
	т.у.т.	966,9	1252,7	1782,4	1492,0
Природный газ	тыс.м3	0,3	8,2	242,4	385,1
	тыс. руб.	0,5	14,8	434,5	690,3
	т.у.т.	0,3	9,4	275,3	437,5
Бензин	тыс. л	8,0	15,0	21,9	22,2
	тыс.руб.	147,4	275,9	402,6	407,8
	т.у.т.	9,0	16,8	24,5	24,8
Дизельное топливо для автотехники	тыс. л	5,6	16,8	22,1	24,6
	тыс.руб.	89,7	268,5	353,3	392,4
	т.у.т.	6,9	20,5	27,0	29,9

На рисунке 2.6 представлена динамика изменения потребления энергетических ресурсов (электроэнергии, природного газа, бензина и дизельного топлива) с 2016 по 2019 годы, в тоннах условного топлива.

Согласно данным таблицы 2.22 и рисунка 2.6, в 2018 и 2019 гг. заметен значительный рост потребления энергоресурсов, что объясняется ростом потребления предприятием природного газа.

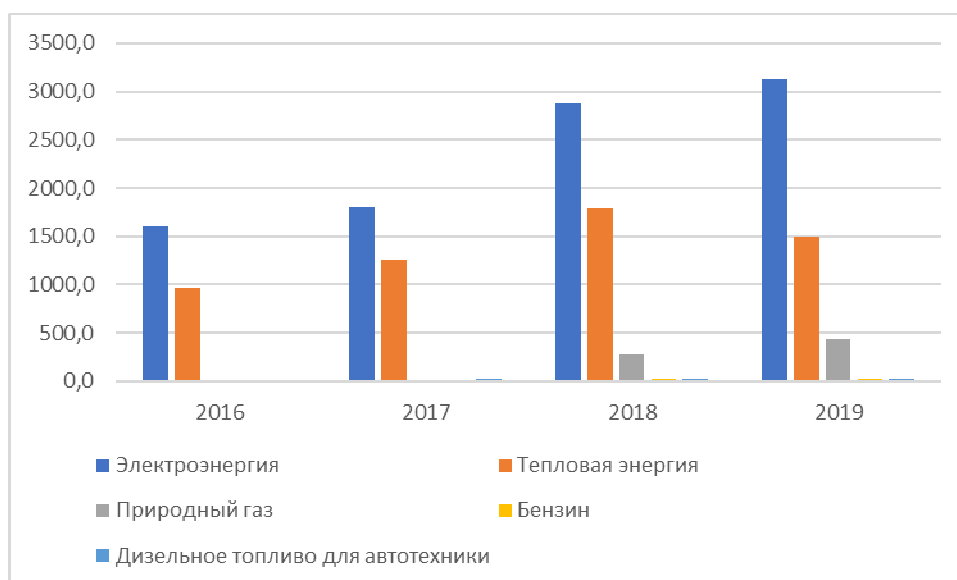


Рисунок 2.6 – Динамика изменения потребления энергоресурсов, т.у.т.

Рост потребления природного газа можно объяснить такой объективной причиной, как полная газификация предприятия, в связи с чем предприятие смогло заменить дорогие виды топлива на природный газ, как на более дешевый энергоресурс по сравнению с теплоэнергией. Всё же отметим значительную зависимость от поставщиков энергоресурсов и значительную долю энергозатраты с общей себестоимости продукции предприятия.

Основными конкурентами ООО «ПК УСПТ» на рынке по размеру выручки и количеству госконтрактов являются:

- ООО "Уральский Завод Спецтехники" (ООО "Узст");
- ООО "ТД "Промдинамика";
- ООО "Урал СТ";
- ООО "Запчасть-Комплект";
- ООО "АЗ "Стройдормаш";
- ООО "ИСТ";
- ООО "Спецмаш" и другие (всего 84 предприятия).

Организация ООО "ПК Успт" являлась поставщиком в 19 государственных контрактах на сумму 56 293 086 руб.

Заказчиками продукции ООО «ПК УСПТ» являются:

- контрагент ПАО "МРСК Волги". Предмет закупки: Поставка полуприцепов (195612/159)
- контрагент ПАО "МРСК Волги". Предмет закупки: Поставка полуприцепа – тяжеловоза
- контрагент МУ "ЕРЦ". Предмет закупки: Приобретение прицеп - цистерны для питьевой воды
- контрагент ГУП ЧАО "Чукотснаб". Предмет закупки: Прицепы-цистерны и полуприцепы-цистерны для перевозки нефтепродуктов, воды и прочих жидкостей и другие.

Услугами по модернизации и переоборудованию спецтехники ООО «ПК УСПТ» пользуются как производители техники, так и владельцы данной спецтехники.

Еще одной группой конкурентов ООО «ПК УСПТ» являются зарубежные производители, представленные, в основном, китайскими и тайландскими фирмами. Продукция данных производителей отличается очень широким ассортиментом, ориентацией на частных потребителей, а также сочетание низкой цены с достаточно невысоким качеством. Но конкурентное давление со стороны данной группы конкурентов очень сильно, так как при большом числе зарубежных производителей, открытости рынка и очень широком ассортименте их продукции они охватывают большую долю рынка спецтехники.

Что касается основных потребителей завода, то среди них множество промышленных предприятий в России и за рубежом, в основном – из республик Казахстан, Азербайджан, Беларусь.

Около 10% поставок завода осуществляется за пределы России. В таблице 2.23 рассмотрена структура поставок спецтехники завода за пределы РФ.

Таблица 2.23 – Структура поставок ООО «ПК УСПТ» за пределы РФ в 2019 г.

Страна-импортер	Доля поставок, %
Казахстан	3,6
Азербайджан	0,3
Беларусь	3,1
Узбекистан	1,1
Молдова	1,2
другие	1,7

На рисунке 2.7 представлена структура экспортных поставок изделий завода.

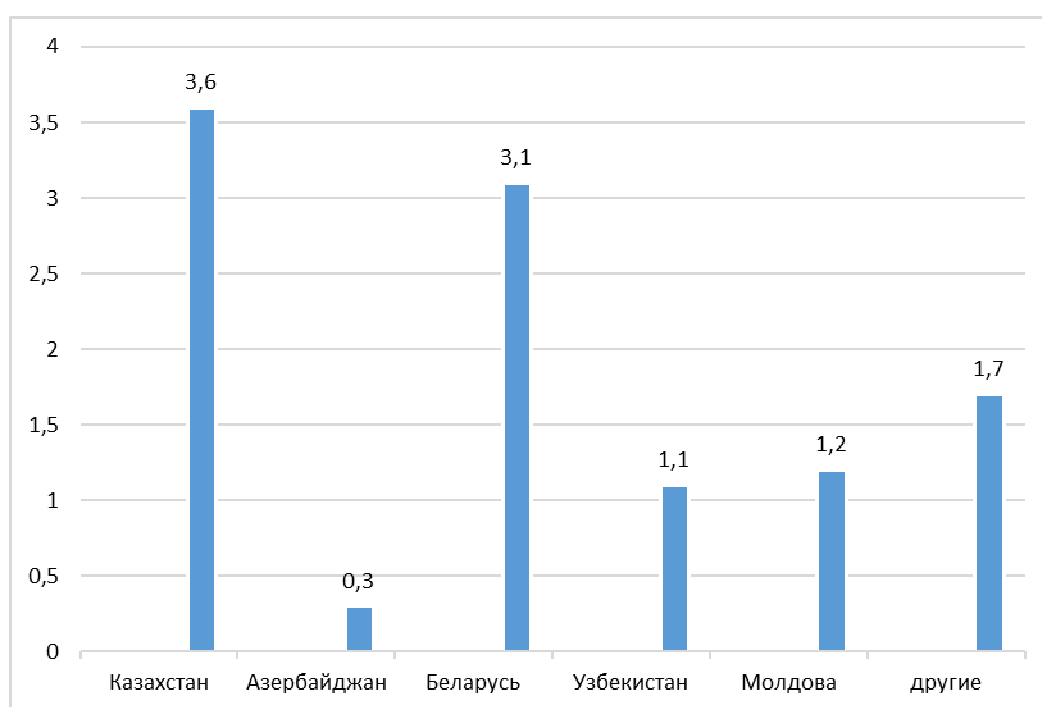


Рисунок 2.7 – Структура экспортных поставок ООО «ПК УСПТ» по состоянию на конец 2019 г., %

Как показывают таблица 2.23 и рисунок 2.7, крупнейшими заказчиками продукции завода за рубежом являются Казахстан и Беларусь – их доли в общем объеме экспортных продаж завода составляют 3,6% и 3,1% соответственно.

Как показал опрос клиентов, проведенный в декабре 2019 года сбытовой службой завода, основным недостатком сбытовой деятельности является работа

под заказ по многим видам продукции, что ведет к неоптимальности структуры продукции, а также сбыту той продукции, которая вносит меньший вклад в валовую прибыль завода.

Таким образом, можно сделать вывод об активном взаимодействии предприятия с поставщиками и потребителями. Уникальность и качество продукции, в особенности услуг по модернизации и переоборудованию спецтехники позволяют предприятию успешно конкурировать на рынке.

Далее проведём оценку влияния рассмотренных условий внешней и внутренней среды на деятельность предприятия с помощью SWOT-анализа – в таблице 2.24:

Таблица 2.24 – Матрица SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> - благодаря и конкурентным преимуществам возможно расширение сбыта продукции за рубеж; - поддержание конкурентного преимущества по цене, что возможно при поиске новых поставщиков и использовании новых технологий; - использование новых технологий позволит улучшить потребительские характеристики продукции завода 	<ul style="list-style-type: none"> - возможность снижения прибыли из-за роста цен на ресурсы и желания удержать низкие цены, - снижение объемов сбыта из-за неоптимальности структуры продукции завода; - необходимость дальнейшего повышения качества продукции и обслуживания; - увеличение цен на энергоресурсы; - сбыт продукции, имеющий низкие показатели рентабельности продаж по валовой продукции; - неоптимальность структуры сбыта продукции
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> - потеря конкурентных позиций; - работа под заказ по многим видам продукции, что ведет к неоптимальности структуры продукции; 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение объемов продаж из-за общего снижения спроса на продукцию и недостатков в ассортименте и стимулировании; - потеря конкурентных позиций; - рост себестоимости продукции из-за большой зависимости от поставщиков в целом и энергопоставщиков конкретно.

Таким образом, выявлено, что наиболее важной для завода «ПК УСПТ» проблемой является сохранение конкурентного преимущества, оптимизация затрат на производство и улучшение структуры производимой продукции по

валовому доходу. Также важными проблемами являются: работа под заказ по многим видам продукции, что ведет к неоптимальности структуры продукции, необходимо расширение клиентской базы и выход на новые рынки.

2.5 Экспертная оценка конкурентоспособности ООО «ПК УСПТ»

В рамках системного подхода к оценке конкурентоспособности предприятия широко применяется анализ с помощью матрицы GE/McKinsey, основанной на результатах экспертной оценки. Рассмотрим матрицу GE/McKinsey для ООО «ПК УСПТ».

Выбор показателей основывается на анализе рынка промышленной продукции, а удельные веса были получены в результате анкетирования руководства отделов предприятия ООО «ПК УСПТ».

Обоснование выбора данных показателей следующее: привлекательность рынка включает в себя интенсивность спроса; так, емкость рынка спецтехники в 2019 г. составила более 1 трлн. руб. В абсолютных цифрах оборот данной отрасли промышленности за 2019 г. составил 23,668 трлн руб.

Темп роста рынка взаимосвязан с такими показателями, как стадия жизненного цикла и структура сбыта продукции. Чем больше жизненный цикл сегмента, тем медленнее рост рынка в целом. Поэтому вторым фактором является также объективный показатель – темп роста. Так, данный рынок в России в сопоставимых ценах в 2019 году в годовом выражении на 5,9%. Использование показателя «концентрация рыночной власти» заменяет такие субъективные показатели, как «интенсивность конкуренции» или «структура конкуренции», объективно измеримым с помощью экспертной оценки.

Чем выше барьеры входа на данный рынок, тем ниже сила конкуренции фирм - новичков. Так как рассматривается ситуация с позиции завода, уже присутствующей на рынке, то, чем выше барьеры входа, тем лучше.

Показатель «рост относительной доли рынка» позволит учесть динамику изменения конкурентного положения завода.

Определение интервалов для изменения относительной доли рынка сложно тем, что положение игроков рынка нестабильно. По мнению экспертов, допустимо установить интервалы, так как, учитывая специфику рынка, даже небольшое увеличение доли рынка значительно увеличивает прибыль.

По мнению экспертов завода «ПК УСПТ», нормой рентабельности на рынке является рентабельность продукции, равная 7%. При этом, чтобы удержаться на рынке, достаточно 5 – 6%. Оценивая качество продукции на данном рынке, следует помнить, что в первую очередь оно зависит от производителя, а также комплектующих.

Широта ассортимента продукции также имеет большое значение в связи с тем, что рынок ориентирован как на обычных потребителей, так и другие отрасли промышленности – например, оборонный комплекс. Далее представим оценку значимости показателей конкурентоспособности рынка в таблице 2.25:

Таблица 2.25 – Расчет показателей конкурентоспособности рынка для применения матрицы GE/McKinsey

Показатель	Значение	Экспертная оценка								Средняя оценка (среднее арифм.)
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Общая оценка рынка										
Привлекательность крупного рынка	4 — более 1 трлн руб. в год	40	35	40	30	35	40	30	35	36
Темп роста рынка	1 — менее 7% в год	10	10	10	10	10	15	5	10	10
Концентрация рыночной власти	3-45% < CR4 < 80%	5	5	0	10	5	15	5	10	7
Величина барьеров входа	4 — высокие барьеры входа	10	10	5	20	5	20	10	10	11
Влияние экономической ситуации (кризисов)	4 — почти не влияет	30	35	40	20	40	5	40	30	30
Влияние государственной политики	4 — почти не влияет	5	5	5	10	5	5	10	5	6
Итого										100

Окончание таблицы 2.25

Сила конкурентной позиции предприятия										
Относительная доля рынка	1 — менее 10%	21	20	30	20	20	20	20	10	21
Рост относительной доли рынка	1 — менее 1%	6	5	0	5	10	5	10	5	6
Рентабельность продукции	1 — менее 5%	24	25	25	20	25	25	25	25	24
Качество продукции	1 — низкое; 4 — высокое	20	15	25	20	25	20	15	25	20
Широта ассортимента продукции	1-1 вид техники; 2-2-20 видов; 3-20-50 видов; 4-50 и более	15	15	25	20	10	10	20	15	15
Качество работы персонала (менеджеры по продажам)	1 — низкая компетенция; 4 — высокая компетенция	14	20	10	15	10	20	10	20	14
Итого										100

Далее приведем результаты оценки уровня конкурентоспособности с учетом данных весов ООО «ПК УСПТ» - таблица 2.26.

Таблица 2.26– Анализ полученных данных по привлекательности рынка и по силе позиции

Оценка рынка			Сила конкурентной позиции предприятия		
Показатель	Оценка	Уд.вес	Показатель	Оценка	Уд.вес
Привлекательность крупного рынка	4	36%	Относительная доля рынка	1	21%
Привлекательность крупного рынка *	1,44		Относительная доля рынка *	0,21	
Удельный вес			Удельный вес		
Темп роста рынка	1	10%	Рост относительной доли рынка	2	6%
Темп роста рынка *	0,1		Рост относительной доли рынка*	0,12	
Удельный вес			Удельный вес		

Окончание таблицы 2.26

Оценка рынка			Сила конкурентной позиции предприятия		
Показатель	Оценка	Показатель	Оценка	Показатель	
Концентрация рыночной власти	3	7%	Рентабельность продукции	1	24%
Концентрация рыночной власти * Удельный вес	0,21		Рентабельность продукции * Удельный вес	0,24	
Величина барьеров входа	4	11%	Качество продукции	4	20%
Величина барьеров входа * Удельный вес	0,44		Качество продукции * Удельный вес	0,8	
Влияние экономической ситуации (кризисов)	4	30%	Широта ассортимента продукции	1	15%
Влияние экономической ситуации (кризисов) * Удельный вес	1,2		Широта ассортимента * Удельный вес	0,15	
Влияние государственной политики	4	6%	Высокая квалификация персонала (рабочие и менеджеры по продажам)	4	14%
Влияние государственной политики * Удельный вес	0,24		Высокая квалификация персонала (рабочие и менеджеры по продажам) * Удельный вес	0,56	
Итого	3,63	—	Итого	2,08	—

Далее проведем построение графика, показывающего среднее значение уровня конкурентоспособности и уровень конкурентоспособности рассматриваемого предприятия – рисунок 2.8.

Рассмотрим результаты, полученные по оценке рынка и силовой позиции завода «ПК УСПТ». Матрица GE/McKinsey, построенная с помощью экспертной системы оценки, отображена на рис. 2.8. Как видно из графика на рис. 2.8, «ПК УСПТ» имеет низкий потенциал роста на рынке. В связи с большими затратами на производство, работой «под заказ», а также достаточно сильной конкуренцией, довольно трудно увеличивать силовые позиции предприятия.

Также факторами, определяющими уровень конкурентоспособности завода, являются:

- высокое качество продукции предприятия,
- высокая квалификация персонала – причем, как производственных рабочих (что определяет качество самой продукции), так и менеджеров по продажам (что определяет высокое качество обслуживания потребителей продукции).

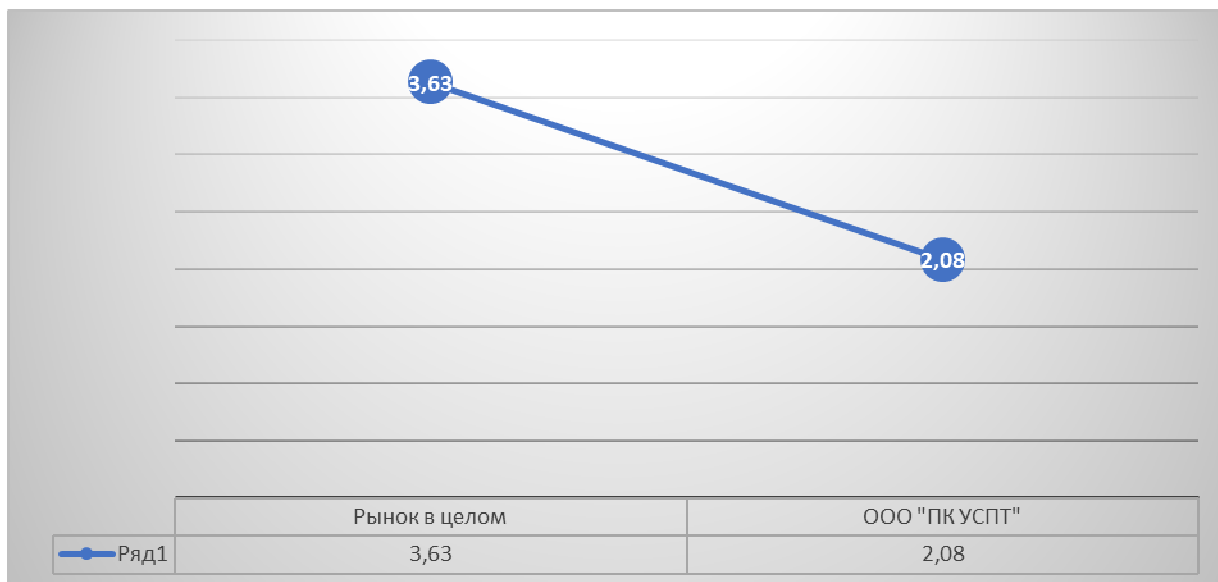


Рисунок 2.8 –Матрица GE/McKinsey

Данные факторы положительно отражаются на конкурентоспособности предприятия. В то же время есть факторы, которые имеют низкие экспертные оценки, а именно:

- маленькая доля рынка,
- низкая рентабельность продукции,
- недостаточная широта ассортимента.

Данные факторы снижают уровень конкурентоспособности предприятия и нуждаются мерах совершенствования.

Таким образом, экспертная оценка помогла определить не только уровень конкурентоспособности завода «ПК УСПТ» относительно рынка, но и выделить отдельные факторы, которые формируют этот показатель для предприятия.

2.5 Угрозы экономической безопасности ООО «ПК УСПТ»

В ходе исследования деятельности завода «ПК УСПТ» установлено, что предприятие достаточно успешно работает и развивается. Организационная структура предприятия охарактеризована как линейно-функциональная.

Об эффективности работы завода говорят увеличение стоимости основных средств, рост выручки и прибыли предприятия. Продукция предприятия характеризуется как специализированная. Недостатком является низкое значение широты ассортимента, что отрицательно сказывается на уровне конкурентоспособности предприятия.

Организация стимулирования сбыта продукции предприятия также могла бы привлечь дополнительных клиентов, а также способствовала бы повышению уровня конкурентоспособности предприятия.

У предприятия множество российских и зарубежных конкурентов с широким ассортиментом продукции.

На рисунке 2.9 представим основные угрозы экономической безопасности ООО «ПК УСПТ», имеющиеся на настоящий момент.

Среди основных проблем деятельности завода выявлены: недостаточно эффективная ассортиментная политика, высокая конкуренция, отсутствие мер продвижения продукции, ограниченная доля рынка, зависимость от поставщиков энергоресурсов.



Рисунок 2.9 – Угрозы экономической безопасности ООО «ПК УСПТ»

Большинство проблем, имеющих место в деятельности завода, влияют на состояние экономической безопасности предприятия. Необходима разработка эффективных мер, позволяющих ликвидировать данные недостатки для повышения уровня экономической безопасности предприятия.

3 РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ УСТРАНЕНИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ПК УСПТ»

3.1 План мероприятий

Исходя из выявленных угроз экономической безопасности будут предложены конкретные мероприятия, которые позволят повысить конкурентоспособность ООО «ПК УСПТ» и улучшить экономическую безопасность предприятия. На рис. 3.1 представлена общая схема проекта мероприятий по повышению экономической безопасности ООО «ПК УСПТ»:



Рисунок 3.1 – План мероприятий по повышению экономической безопасности ООО «ПК УСПТ»

Далее представлены рекомендуемые мероприятия подробнее.

3.2 Определение оптимальной структуры выпуска продукции

ООО «ПК УСПТ» обладает значительным портфелем заказов. В 2019 году коэффициент загрузки оборудования на предприятии составил в среднем 80%. Для предприятий, производящих промышленную продукцию, данный показатель достигает 90% и выше. Однако некоторые подразделения предприятия работают практически с полной загрузкой (например, инструментальный цех – 97%).

Поэтому на предприятии рассматривалась необходимость производить экономической анализ рациональности структуры выпуска продукции и на основании этого определять план запуска в производство полученных заказов. Такой анализ позволяет выявить заказы, приносящие наибольшую маржинальную прибыль, а значит, повысить эффективность производства.

В качестве мероприятия предлагается провести анализ структуры выпуска продукции одного из подразделений ООО «ПК УСПТ» - цеха №1, который занимается модернизацией и переоборудованием спецтехники – и определить план выпуска на основе данных о поступивших заказах.

Для этого рассмотрим результаты деятельности ООО «ПК УСПТ» за 2019 год (приложение В).

Как уже упоминалось, загрузка оборудования при выполнении данного пакета заказов составила около 80%, но прибыльность данных заказов была невелика, поэтому целесообразно определять оптимальную структуру пакета заказов, предназначенных для производства.

Для реализации данного мероприятия предлагается проводить анализ с использованием маржинального дохода. В обычных условиях хозяйствующий субъект зачастую принимает решение по определению оптимального ассортимента выпускаемой продукции на основе рентабельности производства того или иного вида. В данном случае предлагаем воспользоваться анализом, основанным на определении маржинального дохода по каждой позиции работ

(услуг) и определении доли данного вида в покрытии общей суммы маржинального дохода.

В данном случае маржинальный анализ является более предпочтительным, нежели анализ рентабельности, так как анализ рентабельности показывает лишь наиболее эффективные виды продукции и не может учесть долю продукции (работ, услуг) в общем пакете заказов. Зачастую наибольшую рентабельность производства имеют специфические и эксклюзивные виды продукции завода, доля которых в общей структуре производства оказывается очень незначительной. Еще одной проблемой при выпуске специфических и эксклюзивных видов продукции является необходимость дополнительных затрат времени на подготовку и настройку оборудования. Выбор структуры выпуска работ по модернизации и переоборудованию спецтехники на основе маржинального анализа позволяет учесть как рентабельность каждого вида продукции, так и размер заказа.

Проведем анализ структуры выпуска продукции по следующей схеме.

Определим плановую производственную мощность ООО «ПК УСПТ». Для этого рассмотрим перечень имеющегося на предприятии оборудования и его производственные характеристики, а также номинальный фонд рабочего времени по видам оборудования.

Произведем расчет производственной мощности имеющегося в цехе предприятия оборудования.

Расчет данных представим в виде таблицы 3.1.

Таблица 3.1 – Расчет плановой производственной мощности цеха №1 ООО «ПК УСПТ»

Наименование оборудования	Технологическая скорость, усл.ед.час	Полезный фонд рабочего времени, час.	Плановая производственная мощность, усл.ед./год.
Автоклав АВ/МК-11	5	150	750
Установка 3D газ-плазменного раскроя на базе 6-ти осевого промышленного робота KUKA 161/60	8	150	1200
Мерительная машина FARO Platinum	8	125	1000
Мобильная координатно-измерительная машина FaroArm Platinum	10	125	1250
Мерительная машина FARO Platinum	8	135	1080
Итого			5280

Из данных следует, что плановая производственная мощность ООО «ПК УСПТ» составляет 5280 усл.ед. заказов в год. В 2019 году объем производства составил 4971,4 усл.ед. Отсюда можно сделать вывод о том, что коэффициент загрузки оборудования составил 94,2%

$$4971,4 / 5280 = 94,2\%$$

Согласно данным отдела сбыта завода, пакет заказов на услуги по модернизации и переоборудованию спецтехники, поступивших на предприятие, на следующий год равен 5301 усл.ед.

Видим, что данный объем заказов превышает производственную мощность предприятия на 1,2%:

$$5301 / 5280 = 101,2\%$$

Следовательно, предприятие не в состоянии удовлетворить всех потребителей и поэтому будет вынуждено отклонить ряд поступивших заказов.

Далее проанализируем структуру пакета поступивших на предприятие заказов, а также определим перечень видов работ (услуг), которые будут приняты к производству. Для этого рассмотрим виды работ (услуг), выполняемых предприятием, а также произведем расчет суммы переменных затрат, стоимости

выполненных работ. Далее на основе полученных результатов найдем сумму маржинальной прибыли по каждому виду работ (услуг).

Определим удельный вес маржинальной прибыли в стоимости продукции, а также удельный вес каждого вида продукции в суммарной маржинальной прибыли.

Далее произведем сортировку видов продукции по удельному весу в маржинальной прибыли (приложение Г).

Из полученных данных видно, что наиболее значительный вклад в маржинальную прибыль имеет продукция следующих видов: удлинение и усиление рамы 330-500 мм, усиление рамы под крановое, передняя (без реверса, с реверсом) (53,6%), установка дополнительного топливного бака (12,4 %), оборудование а/м под перевозку ГСМ (9,9 %), а также аккумуляторный отсек: утепление, подогрев отсека от системы охлаждения двигателя (8,7%). Некоторые виды продукции имеют очень незначительную долю (менее 1%): замена однодискового сцепления на двухдисковое, установка заднего противоподкатного бруса, установка светозвукового оборудования, покраска автомобиля снаружи внутри и т.д.

Далее определим виды продукции, которые не войдут в производственную программу. Для этого просуммируем объемы заказов по видам продукции, начиная с наиболее значимых, нарастающим итогом и не будем включать те, которые превысят величину производственной мощности предприятия. Расчеты представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Определение оптимального пакета заказов

Наименование продукции	Количество, усл.ед..	Маржинальная прибыль, тыс. руб.
1 удлинение и усиление рамы, усиление рамы под крановое, передняя (без реверса, с реверсом)	2989,2	22198,9
2 установка дополнительного топливного бака	721,4	5131,2
3 оборудование а/м под перевозку ГСМ	831,9	4080,1
4 аккумуляторный отсек: утепление, подогрев отсека от системы охлаждения двигателя	97,1	3609,6
5 установка коников на прицеп, п/прицеп	134,4	1249,4
6 установка тяговой лебедки на автомобиль "Урал" (задняя, базовое, длинное шасси, 4320, 43206, 43203, 43202, 5557)	30,9	1037
7 установка кран-стрелы на а/м "Урал" (вместе с установкой передней лебедки), г/п 2000кг	15,5	795,1
8 утепление кабины а/м пенофолом	23,1	803,2
9 гидрофицирование а/м "Урал" (КЗОМ, НШ-32, гидробак, распределитель, пульт управления)	88,8	618,9
10 изготовление и установка баллоновозной площадки (кислород 48 – 60 баллонов, вертикальна, горизонтальная)	35,7	511
11 замена однодискового сцепления на двухдисковое	115,7	318,8
12 установка кондиционеров, тахографа "Kienzle", "Baki Тахо 2000"	28,1	317,8
13 переоборудование "Вахты" в грузопассажирскую	47,6	305
14 установка подогревов топливозаборников	43,8	241,4
15 установка заднего противоподкатного бруса	24,4	86,1
16 установка светозвукового оборудования	75,6	67,8
17 покраска автомобиля снаружи внутри	7,8	50,4
Всего	5301	41421,7

Исходя из того, что объем производства не может превышать величину производственной мощности предприятия, которая составляет 5280 усл.ед в год, а по данным таблицы 3.2 накопленный объем по строке №16 «установка светозвукового оборудования» и №17 «покраска автомобиля» превышает данную величину, можно сделать вывод о том, что в план производства следует включить первые пятнадцать позиций.

При выпуске этих 15 наименований продукции будет выполнено 5217,6 усл.ед. заказов, что обеспечит загрузку производственных мощностей предприятия на 98,8% относительно плана $5217,6 / 5208 * 100 = 98,8\%$

При данном объеме производства величина маржинальной прибыли составит 41303,5 тыс. руб.

Для анализа эффективности проведенного мероприятия составим сводную таблицу и сравним значения показателей за 2019 год со значениями, планируемыми в результате мероприятия (табл. 3.3).

Таблица 3.3 – Сравнение экономических показателей цеха за отчетный. и плановый период

Наименование показателя	Отчетный	Плановый	Прирост	
			Абс.	%
Объем заказов, усл.ед.	4971,4	5217,6	246,2	5,0
Стоимость отгруженной продукции, тыс. руб.	75019,1	78734,3	3715,2	5,0
Переменные затраты, тыс. руб.	40524,3	37430,8	-3093,5	-7,6
Маржинальная прибыль, тыс.руб.	34494,8	41303,5	6808,7	19,7
Постоянные затраты, тыс. руб.	21872,1	21872,1	0,0	0,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	12622,7	19431,4	6808,7	53,9
Рентабельность продаж, %	16,8	24,7	7,9%	-

Эффект от данного мероприятия, т.е. прирост маржинальной прибыли в плановом году по плану составит 6808,7 тыс. руб. На данное увеличение повлияли два фактора: увеличение объема и изменение структуры производства. Определим изменение маржинальной прибыли за счет каждого фактора. Для определения влияния факторов используем следующие расчеты. Найдем изменение маржинальной прибыли от изменения объема производства по формуле:

$$\Delta \text{МП} (Q) = (Q1/ Q0 - 1) * M0, \quad (1)$$

$$\Delta \text{МП} (Q) = (5217,6/4971,4 - 1) \times 34494,8 = 1708,3 \text{ тыс. руб.}$$

где Q1 – планируемый объем производства продукции в плановом году, Q0 – объем производства продукции в отчетном году, M0 – маржинальная прибыль в плановом году.

Соответственно, изменение маржинальной прибыли из-за оптимизации структуры заказов составило 1708,3 тыс. руб.

Так как постоянные затраты в отчетном и плановом году равны, то изменение прибыли от продаж и изменение маржинальной прибыли равны. Следовательно, в результате изменения структуры производства прибыль от продаж увеличилась на 6808,7 тыс. руб.

Таким образом, за счет оптимизации структуры продукции удастся достичь увеличения маржинальной прибыли предприятия и прироста рентабельности продаж, что закрепит положение ООО «ПК УСПТ» как рентабельного предприятия и положительно скажется на конкурентоспособности завода. Экономическая безопасность предприятия также возрастет.

3.3 Внедрение энергосберегающих технологий

Другой возможностью повышения эффективности деятельности и как следствие улучшения состояния экономической безопасности ООО «ПК УСПТ» является применение энергосберегающих технологий. Это поможет усовершенствовать сразу два направления работы завода:

- снизить затраты предприятия, что поможет увеличить эффективность его деятельности, а также предоставит возможность снизить цену продукции. Снижение стоимости продукции позволит получить конкурентное преимущество по цене, что повысит конкурентоспособность предприятия в рамках рынка;

- повысить энергоэффективность деятельности завода «ПК УСПТ», снизить потребление энергоресурсов, что можно расценивать, как политику по охране окружающей среды. В настоящий момент данное направление общественной деятельности предприятия является важным в связи с высоким социальным значением. Таким образом, повышение энергоэффективности позволит повысить энергоэффективность завода «ПК УСПТ» с точки зрения общественности и охраны окружающей среды.

На предприятии «ПК УСПТ» в технологической системе вентиляции цехового хозяйства установлены изношенные до 65-70% электродвигатели с запасом 5%-10% (их 53 ед.) в расчёте на максимальную производительность оборудования, в то время как такая производительность требуется всего 15%-20% от общего времени работы оборудования. Поэтому предлагается оснащение электроприводов преобразователями частоты, позволяющими изменять число оборотов двигателя и, соответственно, регулировать производительность в зависимости от параметров технологического процесса. Применение регулируемого электропривода, помимо экономии энергоресурсов, обеспечивает множество преимуществ:

- увеличение срока службы электродвигателей в 1,5- 2 раза;
- снижение эксплуатационных затрат за счет увеличения межремонтных интервалов электродвигателя и приводного оборудования;
- снижение мощности за счет оптимизации технологических процессов;
- экономия основных энергетических ресурсов – воды, пара и т.п.;
- автоматическое регулирование системы энергоснабжения;
- существенное увеличение надежности оборудования.

Проанализируем цены и характеристики предлагаемых преобразователей частоты и определили наиболее приоритетных производителей (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Характеристика энергосберегающего оборудования «Преобразователь частоты электрического тока»

Производитель оборудования	Стоимость оборудования	Мощность оборудования
ООО «Комбарко» (Россия, г.Москва)	6,5 тыс. руб. –200 тыс. руб.	До 400КВт
ООО «ОптимЭлектро»,Г.Москва	8 тыс. руб. –730 тыс. руб.	До 350 КВт
НПП "Уралэлектра", г.Екатеринбург	10 тыс. руб. –760 тыс. руб.	о 300 КВт

Таким образом, наиболее оптимальным может стать вариант приобретения оборудования на предприятии ООО «ОптимЭлектро», г.Москва. Изучив прайс-

лист компании, размещенный в сети Интернет, можно определить стоимость преобразователей частоты для энергетического хозяйства ООО «ПК УСПТ» (таблица 3.5)

Таблица 3.5 – Инвестиционные вложения в приобретение оборудования с учетом НДС от поставщика ООО «ОптимЭлектро»

Количество требуемого оборудования, ед.	Мощность оборудования, на которое будет устанавливаться преобразователь частоты тока, КВт	Стоимость единицы оборудования, тыс.руб.	Общая стоимость с доставкой и НДС, т. руб.
10	22	54,4	571,2
13	45	102	1405,6
20	65	115,95	2423,4
ИТОГО	-	-	4400,2

Для обслуживания такого оборудования требуется 1 оператор.

Применение частотных преобразователей числа оборотов электродвигателей при полной суточной работе оборудования и электрической техники позволяет достигнуть экономии от 25 до 45%. Учетом среднее значение – 35%.

В 2019 году затраты по технологической системе вентиляции цехового хозяйства ООО «ПК УСПТ» составили 140,8 руб./ед. или 32,9% в общих затратах по предприятию на электроэнергию согласно калькуляции. Общие затраты на электроэнергию для вентиляции составили:

$$25397,3 \times 0,329 = 8355,7 \text{ тыс.руб.}$$

Снижение затрат на электроэнергию при условии установки частотных преобразователей составит 35%:

$$0,35 \times 8355,7 = 2924,5 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, снизятся затраты на ремонт и сократятся простои электрооборудования (по гарантии завода изготовителя не менее чем в 2 раза). Затраты на ремонт энергооборудования сети вентиляции в 2017 году составили 816,5 тыс. руб. Эти затраты снизятся, так как произойдет исключение условий

возникновения аварийных разрывов трубопроводов системы вентиляции. Предполагается, что это снижение можно оценить как 50% от стоимости ремонтов прошлого года:

$$0,5 * 816,5 = 408,25 \text{ тыс. руб.}$$

Для обслуживания цехового хозяйства на предприятии выделено 4 рабочих, в случае с применением частотного преобразователя потребуется 2 операторов. Это снижает расходы на заработную плату вдвое:

$$22 \text{ тыс. руб.} * 2 = 44 \text{ тыс. руб.} - \text{ в месяц,}$$

$$44 \text{ тыс. руб.} * 12 = 528 \text{ тыс. руб.} - \text{ в год,}$$

Прямые страховые выплаты в Пенсионный фонд, ФОМС и ФСС:

$$528 * 0,30 = 158,4 \text{ тыс. руб.}$$

Общая экономия при внедрении частотных преобразователей – $2924,5 + 408,25 + 528 + 158,4 = 4019,2$ тыс. руб.

Амортизация 10 лет, $4400,2 / 10 = 440,02$ тыс. руб. – это увеличит расходы. То есть чистая экономия составит $4019,2 - 440,02 = 3\,579,13$ тыс. руб.

Нужно учесть, что при приобретении оборудования предприятие выплачивает налог на имущество, который составляет 2% от стоимости оборудования: $0,02 * 4400,2 = 88$ тыс. руб.

$$3\,579,13 \text{ тыс. руб.} - 88 \text{ тыс. руб.} = 3491,13 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, проанализируем возможность снижения накладных расходов за счет использования энергосберегающего освещения в офисных помещениях фирмы. В настоящее время в сетях офисного освещения предприятия эксплуатируется 1223 светильника разных типов.

Расчет представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6– Анализ расходов ООО «ПК УСПТ» при внедрении ламп ЖКУ 100

Расходы	При условии использования ламп накаливания	При условии использования ламп ЖКУ-100	Экономия (перерасход), тыс. руб.
Материалы (лампы)	195,68	672,65	476,97
Замена ламп	122,3	30,575	-91,725

Окончание таблицы 3.6

Электроэнергия	2446	489,2	-1956,8
Итого	2763,98	1192,43	-1571,56

Общая годовая экономия средств составит 1571,56 тыс. руб.

Таким образом, общая экономия от внедрения на заводе «ПК УСПТ» энергосберегающих технологий составит почти 5 млн.руб.:

$3491,13 \text{ тыс. руб.} + 1571,56 = 5\,062,7 \text{ тыс.руб.}$

В целом, применение энергосберегающих технологий позволит заводу «ПК УСПТ» увеличить прибыль (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Расчет прибыли ООО «ПК УСПТ» при внедрении энергосберегающих технологий

Показатель	Значение		Изменение	
	Отчетный	С учетом экономии	Абс.	%
Выручка, т.р.	284 738	284 738	0	0,0
Себестоимость, т.р.	261 787	256 724	-5063,00	98,1
Валовая прибыль, т.р.	22 951	28 014	5063,00	122,1
Прибыль до налогообложения, т.р.	12 165	28 075	15910,00	230,8
Чистая прибыль, т.р.	9 657	22 460	12803,00	232,6
Рентабельность, %	3,4	7,9	4,5	-

Как позволяют судить данные таблицы 3.7, в результате реализации предложенного мероприятия по внедрению энергосберегающих технологий в ООО «ПК УСПТ» есть возможность снизить на 2% себестоимость продукции предприятия и увеличить прибыль. Кроме того, появится возможность увеличить рентабельность также увеличатся: на 4,5%.

Таким образом, предложенное мероприятие положительно отразится на конкурентоспособности предприятия ООО «ПК УСПТ». Отметим, что влияние данного мероприятия будет значительным с социальной и экологической точек зрения, что в долгосрочном периоде принесет значительные положительные результаты. За счет экономии возрастут показатели финансовых результатов деятельности предприятия, а значит – и её эффективность и

конкурентоспособность. Кроме того, зарубежные потребители зачастую обращают внимание на энергоэффективность предприятия, то есть заводу «ПК УСПТ» удастся повысить свою конкурентоспособность с точки зрения экспорта продукции.

3.4 Организация продвижения продукции

В ходе анализа деятельности ООО «ПК УСПТ» было установлено, что одной из угроз экономической безопасности является работа предприятия «под заказ» и отсутствие каких-либо мероприятий по продвижению продукции и стимулированию сбыта.

В какой то мере это объясняется тем, что предприятие имеет своих постоянных клиентов, а портфель заказов сформирован опираясь на объем производственной мощности.

Вместе с тем в долгосрочной перспективе перед предприятием стоит цель наращивания производственных мощностей, выхода на новые рынки сбыта и расширение клиентской базы.

В настоящее время единственный способ информирования потенциальных покупателей – с помощью размещения прайс-листа в интернете – на различных справочных сайтах, а также на собственном сайте предприятия. Налаживание коммерческих связей и поиск новых клиентов происходит на базе старых деловых отношений либо благодаря случайным новым клиентам.

Существует много возможностей донести информацию до потенциальных покупателей – с помощью радио, телевидения, печатных изданий и внешней рекламы. Телевидение, радио и внешняя реклама действуют на широкий круг людей, так как видеть и воспринимать её имеют возможность все, кто смотрит телевизор или слушает радио. Поэтому данный вид рекламы хорошо использовать для товаров широкого потребления – продуктов питания, одежды и т.д., но вряд

ли подойдет для продукции ООО «ПК УСПТ». Всё более и более эффективным в последнее время становится продвижение продукции в интернете, куда имеет доступ большое число потенциальных клиентов.

1. В настоящее время наиболее эффективным способом продвижения продукции является участие в тендерах (зачастую используются другие термины- торги, конкурс, аукцион), которые делятся на государственные, корпоративные и коммерческие.

Самым популярным бесплатным сервисом по поиску закупок является ЕИС (zakupki.gov.ru).

Искать бесплатно информацию о закупках можно и на «федеральных» электронных площадках:

- Сбербанк АСТ;
- Государственная тендерная площадка Росэлторг;
- Электронная площадка торгов РТС тендер;
- ЭТП ГПБ Электронная торговая площадка Газпромбанка;
- ММВБ – Национальная электронная площадка;
- Российский аукционный дом.

В данных бесплатных онлайн-сервисах размещено огромное количество предложений, что снижает эффективность данной модели. Наиболее быстрым способом является размещение предложений на платных онлайн-площадках:

- Электронная торговая площадка Тендер ПРО;
- Государственный и муниципальный заказ ЯНАО;
- Уральская торговая площадка;
- Коммерческие закупки Заказ РФ.

Стоимость размещения 25 тыс. руб. за квартал. Итого 100 тыс. руб. в год.

2. Воспользоваться медийной рекламой на специализированных Интернет-порталах.

Специализированный Интернет-портал - это общедоступный сайт, посвященный определенной тематике, который имеет большую посещаемость.

Посещаемость обусловлена оперативно обновляемой информацией самими посетителями, возможностью любому пользователю разместить и просмотреть информацию, новости, объявления, обсудить что-либо и т.п. В данном случае необходимо зарегистрироваться на портале, который посвящен специальному транспорту, продажам спецтехники, объявлениям о переоборудовании и модернизации спецтехники и т.д. - <https://tech4stroy.ru/>. Данный Интернет-портал размещают рекламу с оплатой за конечный результат - по кликам или по показам.

На портале необходимо баннер, который содержит информацию об ООО «ПК УСПТ», логотип, фото товаров и рекламный текст.

Пользователи, просматривая какую-либо информацию на Интернет-портале Спецтехники, обращает внимание на размещенный Баннер и нажимает на него мышкой. Система рекламы портала перенаправляет пользователя на сайт ООО «ПК УСПТ». Таким образом, пользователь портала может обратиться по поводу закупки техники.

Специализированный Интернет-портал (% от общего числа работников на данной должности) посещают:

- а) руководители компаний и парков спецтехники - около 30%.
- б) акционеры - около 15%.
- в) профессиональные менеджеры и снабженцы, главные механики - однозначно 100% увидят рекламу. Всегда имеют свой зарегистрированный аккаунт и постоянно пользуются подобными порталами.
- г) менеджеры и снабженцы среднего уровня - около 80% увидят размещенную рекламу. Обычно имеют свой зарегистрированный аккаунт и постоянно пользуются подобными порталами.
- д) завхозы - не более 10%. Не всегда имеют доступ в интернет на рабочем месте.

Редко зарегистрированы на порталах.

- е) водители - менее 3%
- ж) механики - менее 3%

з) остальной персонал - менее 3%

Таким образом основная целевая аудитория – это профессиональные менеджеры и снабженцы. Половина сотрудников данной категории посещают специализированные выставки. Поэтому третье направление должно быть связано с этим мероприятием.

Стоимость медийной рекламы на данном спецпортале составит около 155 тыс. руб. в год.

3. Принять участие в специализированной выставке.

Специализированные выставки один из самых эффективных способов заявить о своей компании, хотя и самый дорогой. Принимая участие в выставке специального транспорта, на результат огромное влияние оказывает раздаточный материал, само место в павильоне и персонал работающий на стенде. Только совокупность этих условий может дать полезный результат. Даже на прекрасном месте (напротив входа) и с качественным раздаточным материалом непрофессиональный сотрудник может загубить данное мероприятие. Поэтому рекомендуется нанимать профессиональных промоутеров, обращать обязательно внимание на их внешность, предоставить промоутерам фирменную одежду и аксессуары, но важно, чтобы стендом руководил сотрудник предприятия напрямую заинтересованный в увеличении продаж и имеющий право давать жесткие указания всем коллегам на стенде.

Для этого необходимо оплатить участие в выставке. Обычно это: регистрационный взнос + оплата за метры оборудованной или нет площади на улице или в павильоне. Стоимость сильно различается - самая дорогая оборудованная площадь в павильоне и самой дешевой является просто площадь на улице. На выбор места и занимаемой площади влияет возможность разместить в павильоне спецтехнику и финансовые возможности компании. Обычно затраты на выставку складываются из: оплаты регистрационного взноса выставки спецтехники (5 тыс. руб.) + оплаты арендуемой на выставке площади (35 тыс. руб.) + командировочных штатным сотрудникам (4 тыс. руб.) + транспортировки

техники и сотрудников с выставки и на выставку (35 тыс. руб.) + оплаты услуг промоутеров (8 тыс. руб.), елей + оплаты изготовления промоматериалов (8 тыс. руб.) + застройки стенда (12 тыс. руб.) + допрасходы вроде радобъявлений (2 тыс. руб.) и т.п. Итого 109 тыс. руб.

Участие в выставке имеет ярко выраженный региональный эффект - очень небольшое количество заинтересованных посетителей, к примеру, из Калининграда будет на выставке в Екатеринбурге. Рекомендуются участие в выставке 1 раз в квартал.

Стоимость участия в выставке: Уральский автосалон. Коммерческий транспорт 2020. Специализированная выставка. Г. Челябинск – 109 тыс. руб. Итого 436 тыс. руб. в год.

Итого затрат на организацию продвижения продукции 100 тыс. руб. + 155 тыс. руб. + 436 тыс. руб. = 691 тыс. руб.

Для определения эффективности рекламного бюджета проанализируем статистические данные о нормированных расходах на рекламу за последние пять лет одной из компаний. Данные об объемах реализации и расходах на рекламу собраны на основе информации, представленной на сайте Интернет-Консалтинг <http://1na1.ru/handbook/80/> (табл. 3.8).

Таблица 3.8 – Анализ расходов на рекламу организаций Ленинградской области за 2015 – 2019 гг.

Показатель	Период					Среднее значение ($\Sigma / 5$)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Валовый оборот субъектов в денежном выражении, тыс. руб.	8 489 931	10 004 371	12 314 698	14 331 744	16 331 644	12 294 478
Расходы на рекламу, тыс. руб.	250 567	350 000	420 500	480 420	510 000	402 297
Процент прироста дохода, %	0,55	0,55	0,76	0,83	1,10	0,76

Таким образом, увеличение продаж от рекламной акции можно спланировать на уровне 0,8%. Данная величина установлена как среднее арифметическое из экспертных оценок темпов прироста объемов продаж завода.

Определим, сколько составит выручка в плановом году при осуществлении мероприятий по продвижению (табл. 3.9).

Таблица 3.9 – Увеличение выручки за счет проведения мероприятий по продвижению

Показатель	Отчетный, тыс. руб.	Плановый, тыс. руб.	Прирост	
			Абсолютный, тыс. руб.	Относительный, %
Выручка	284 738	287 016	2 278	0,08

За счет реализации мероприятий выручка, предположительно, увеличится на 2 278 тыс. руб., или на 0,8% от уровня отчетного года, что доказывает целесообразность данных мероприятий.

С позиций обеспечения условий развития предприятия будут не только увеличены финансовые результаты деятельности ООО «ПК УСПТ», но и возрастёт его имидж в деловой сфере, увеличится узнаваемость символики завода, расширится представленность завода в общественных источниках информации, что положительно скажется на уровне конкурентоспособности предприятия и улучшит состояние экономической безопасности.

3.5 Оценка общего экономического эффекта от реализации мероприятий

Далее проведем оценку влияния данных мероприятий на уровень конкурентоспособности завода на основании мнения экспертов. Так, экспертам было предложено оценить конкурентоспособность завода после реализации мероприятий. Результаты оценки представлены в таблице 3.10:

Таблица 3.10 – Влияние предложенных мероприятий на конкурентоспособность ООО «ПК УСПТ»

Показатель	Уд.вес	Оценка до реализации мероприятий	Оценка после реализации мероприятий	Изменение
Относительная доля рынка	21%	1	2,5	1,5
Рост относительной доли рынка	6%	2	4	2
Рентабельность продукции	24%	1	4,5	3,5
Качество продукции	20%	4	4	0
Широта ассортимента продукции	15%	1	1	0
Высокая квалификация персонала	14%	4	4	0
Итого	100	2,1	3,4	1,3

Как можно заключить из данных таблицы 3.10, за счет внедрения данных мероприятий есть возможность не только увеличить финансовые результаты деятельности завода, но и значительно повысить некоторые аспекты конкурентоспособности, что положительно повлияет и на экономическую безопасность ООО «ПК УСПТ». Так, увеличится относительная доля рынка завода, произойдет увеличение прироста доли рынка, значительно возрастет рентабельность продукции. Все эти аспекты напрямую отразятся на конкурентоспособности завода, которая, по мнению экспертов, увеличится с 2,1 п. до 3,4, т.е. на 1,3 пункта. Это изменение наглядно отражено на рисунке 3.2.

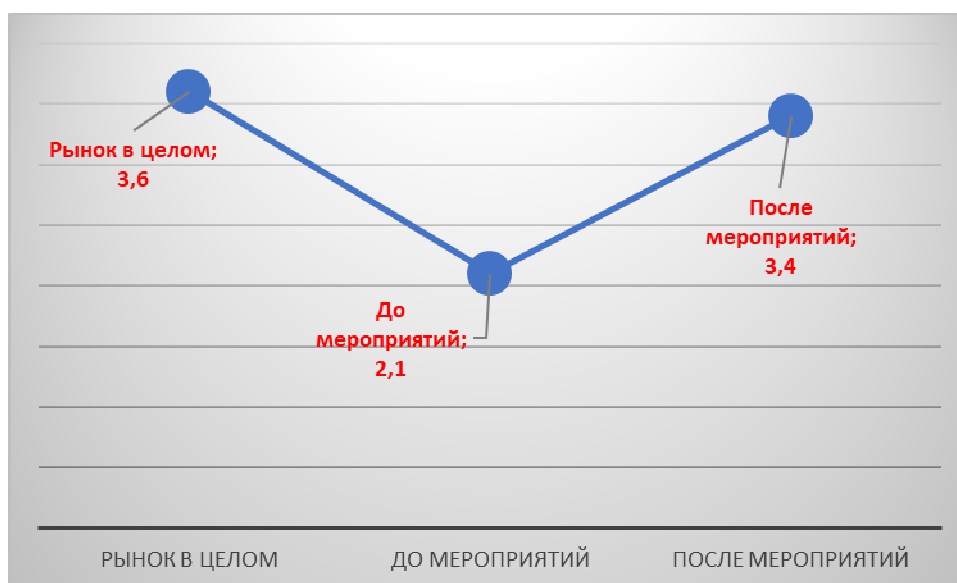


Рисунок 3.2 – Изменение конкурентоспособности ООО «ПК УСПТ» за счёт предлагаемых мероприятий

Далее рассмотрим влияние предложенных мероприятий на основные технико-экономические параметры деятельности ООО «ПК УСПТ» (таблица 3.11).

Таблица 3.11– Изменение технико-экономических параметров деятельности ООО «ПК УСПТ» в результате внедрения предложенных мероприятий

Наименование показателя	Ед. изм.	Отчетный	Изменение			Плановый	Общее изменение	
			За счет 1 меропр.	За счет 2 меропр.	За счет 3 меропр.		Абс.	Отн, %
Выручка	Тыс. руб.	284 738	3 715	0	2 278	290 731	5 993	2,1
Себестоимость	Тыс. руб.	261 787	3 094	5 063	691	254 322	-7 466	-3,1
Стоимость основных средств	Тыс. руб.	1879	0	4400,2	0	6279	4400	34,2
Численность работающих	Чел.	48	0	0	4400	48	0	0,0
Валовая прибыль	Тыс. руб.	22951	622	-5063	1587	36410	13450	59

Окончание таблицы 3.11

Прибыль от продаж		12104	-	-	-	19431	7327,4	61
Производительность труда	Тыс. убр./чел	5932,04	34,08	5,36	15,14	6057	124,9	2,1
Фондоотдача	Руб./руб.	151,54	66,98			46,3	-105,2	-30,0
Рентабельность продукции	%	8,77	14,3			14,3	5,6	63
Рентабельность продаж	%	4,25	6,6			6,6	2,34	55

В результате внедрения предложенных мероприятий в ООО «ПК УСПТ» будет возможность увеличить выручку предприятия на 2,1% или на 593 тыс.руб., вырастет и валовая прибыль – на 13 450 тыс.руб., или на 59%. Увеличится стоимость основных производственных фондов – на 4400 тыс.руб. или 34%. Вырастет производительность труда с 5932 тыс.руб./чел до 6057 тыс.руб./чел. или на 2%. Рентабельность продукции возрастет на 5,6%, рентабельность продаж предприятия вырастет с 4,25% до 6,6%.

За счет предлагаемых мероприятий будут устранены угрозы экономической безопасности предприятия:

- укрепление позиции предприятия на рынке через повышение финансовых результатов от выпуска основной продукции и оптимизации заказов предприятия по показателю маржинальной прибыли;

- снижена зависимость от поставщиков энергетических ресурсов за счет снижения стоимости и объемов потребляемой энергии;

- улучшение коммуникаций с клиентами и усиление воздействия на потенциальных клиентов через организацию мероприятий по продвижению продукции через медийную рекламу, участие в специализированных выставках, участия в электронных торгах.

Таким образом, предложенные мероприятия являются эффективными для ООО «ПК УСПТ», экономической безопасности и уровня конкурентоспособности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы являлось анализ угроз экономической безопасности ООО «ПК УСПТ» и разработка мероприятий по их устранению.

Основными угрозами для экономической безопасности ООО «ПК УСПТ» установлены: неоптимальная структура ассортимента, сильное давление конкурентов, отсутствие эффективной программ продвижения продукции, а также значительные энергозатраты.

Основные предлагаемые мероприятия для устранения угроз:

- проведение маржинального анализа продукции предприятия, что позволило оптимизировать структуру выпуска продукции и увеличить уровень маржинального дохода. Мероприятие положительно отразится на финансовых результатах и доли рынка предприятия, так как позволит сформировать производственную программу, подчинённую требованиям и условиям современного рынка;

- применение энергосберегающих технологий. Так, предлагается оснащение электроприводов, имеющихся на предприятии, преобразователями частоты. Их применение, помимо экономии энергоресурсов, обеспечивает множество преимуществ, таких как увеличение срока службы оборудования, сокращение эксплуатационных затрат и другие. Мероприятие приносит эффект в виде снижения себестоимости, а также позволяет повысить уровень конкурентоспособности завода в части осуществления социальной и экологической политики. Это мероприятие также увеличит уровень конкурентоспособности завода в точки зрения зарубежных покупателей, которые при выборе партнеров и поставщиков всегда обращают внимание на реализуемые энергосберегающие технологии и экологическую политику предприятия;

- организация программы продвижения продукции, которая будет реализована через его рекламу в сети Интернет и отразится на узнаваемости завода, что повысит его конкурентоспособность.

Экспертная оценка результатов мероприятий позволила установить, что увеличатся финансовые результаты завода: прирост выручки,, прибыли рентабельности.

Также значительно улучшатся многие условия конкурентоспособности: увеличится относительная доля рынка завода, произойдет увеличение прироста доли рынка, достигнуты значительные конкурентные преимущества в виде продуманной экологической и энергосберегающей политики, а также сформированного имиджа.

За счет предлагаемых мероприятий будут достигнуты положительные эффекты в сфере экономической безопасности предприятия, выраженные в укреплении позиции предприятия на рынке через повышение финансовых результатов и оптимизации заказов предприятия; в снижении зависимости от поставщиков энергетических ресурсов за счет снижения стоимости и объемов потребляемой энергии; а также в улучшении коммуникаций с клиентами и усилении воздействия на потенциальных клиентов через организацию рекламной компании. Таким образом, предложенный комплекс мероприятий, разработанный для ООО «ПК УСПТ», способен не только устранить угрозы экономической безопасности предприятия, но и изменить экономическую ситуацию на предприятии и значительно повысить его конкурентоспособность на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 06.04.2015; изменения, внесенные Федеральным законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Федеральный закон: Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: принят Гос. Думой 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 Федеральный закон: Об обществах с ограниченной ответственностью: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

7 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

8 Антикризисное управление: учебник для вузов / под ред. Э.М.Короткова.- 2-е изд., доп. и перераб.- М.: Инфра-М, 2015.-620 с.

9 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с.

10 Беловицкий, К.Б. Экономическая безопасность [Электронный ресурс]: учеб. пособие / К.Б. Беловицкий, В.Г. Николаев. — Электрон. дан. — Москва: Научный консультант, 2017. — 286 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/106209>. — Загл. с экрана.

11 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2011. – 230 с.

12 Голубецкая, Н.П. Экономическая безопасность [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н.П. Голубецкая, Е.В. Пономарева. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2016. — 512 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64011>. — Загл. с экрана.

13 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2015. – 160 с.

14 Кочергин, Т.Е. Экономическая безопасность: Ученик. М.: Феникс, 2015. – 445 с.

15 Ларионов, И.К. Экономическая безопасность личности, общества и государства (многоуровневый, воспроизводственный, глобальный, системный, стратегический и синергетический подходы) [Электронный ресурс] : монография / И.К. Ларионов, М.А. Гуреева. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2018. — 479 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103759>. — Загл. с экрана.

16 Кочергин, Т.Е. Экономическая безопасность: Ученик. М.: Феникс, 2015. – 445 с.

17 Ларионов, И.К. Экономическая безопасность личности, общества и государства (многоуровневый, воспроизводственный, глобальный, системный, стратегический и синергетический подходы) [Электронный ресурс] : монография

/ И.К. Ларионов, М.А. Гуреева. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2018. — 479 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103759>. — Загл. с экрана.

18 Перспективы развития экономической безопасности, анализа и аудита в современной России [Электронный ресурс] : мат. конф. — Электрон. дан. — Москва : Научный консультант, 2016. — 314 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/95104>. — Загл. с экрана.

19 Управление затратами на предприятии: Учебник. – В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2017. – 560с.

20 Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник / А.А. Володин и др. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 504 с.

21 Управление инновационными проектами: Учебное пособие / под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 336 с.

22 Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред Л.П.Гончаренко, Ф.В.Акулинина.- М.: Юрайт, 2015.- 478 с

23 Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 271 с.

24 Шарп, У.Инвестиции /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: Инфра-М, 2010.-1028 с.

Internet-источники

25 Стратегические направления нейтрализации угроз экономической безопасности предприятий – <https://sibac.info/conf/econom/xvii/29066>.

26 Разработка системы обеспечения экономической безопасности предприятия- <http://www.e-rej.ru/Articles/2018/Morozova.pdf>.

27 Угрозы экономической безопасности и меры по их нейтрализации- https://studme.org/126474/ekonomika/ugrozy_ekonomicheskoy_bezopasnosti_mery_neutralizatsii.

28 Повышение финансовых результатов —

http://www.hanadeeva.ru/interesno/povish_finresaylt/index.html.

29 Официальный сайт ООО «ПК УСПТ» — <https://www.list-org.com/company/8295525>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ПК УСПТ» за 2017–2019 гг.

В руб.

Показатель		За 2017 г.	За 2018 г.	За 2019 г.
наименование	код			
Выручка	2010	162 535	228 130	284 738
Себестоимость продаж	2120	151 618	214 932	261 787
Валовая прибыль (убыток)	2100	10 917	13 198	22 951
Коммерческие расходы	2210	469		
Управленческие расходы	2220	6579	9368	10847
Прибыль(убыток) от продаж	2200	3 869	3 830	12 104
Проценты к получению	2320		10	24
Проценты к уплате	2330			27
Прочие доходы	2340	10	26	515
Прочие расходы	2350	161	235	451
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	3 718	3 631	12 165
Текущий налог на прибыль	2410	744	726	2 433
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	18	-6	-28
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460	10	-68	-47
Чистая прибыль (убыток)	2400	2 946	2 831	9 657

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ПК УСПТ» за 2017–2019 гг.

В руб.

АКТИВ	Код	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.	На 31.12.19 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130		759	1 879
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	0	759	1 879
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	23 748	37 956	40 087
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	43	0	626
Дебиторская задолженность	1230	3 990	17 555	54 207
Финансовые вложения	1240	5 290	5 000	
Денежные средства	1250	770	1 627	1 532
Прочие оборотные активы	1260	32	36	187
Итого по разделу II	1200	33 873	62 174	96 639
БАЛАНС	1600	33 873	62 933	98 518

Окончание таблицы Б.1

ПАССИВ	Код	На 31.12.17 г.	На 31.12.18 г.	На 31.12.19 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	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	2 946	5 777	15 434
Итого по разделу III	1300	2 956	5 787	15 444
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420	18	24	52
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450		3 450	8 357
Итого по разделу IV	1400	18	3 474	8 409
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			3 796
Кредиторская задолженность	1520	30 899	53 672	70 869
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	30 899	53 672	74 665
БАЛАНС	1700	33 873	62 933	98 518