

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

**ВКР ПРОВЕРЕНА**

Рецензент, гл. бухгалтер ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

\_\_\_\_\_/ Е.Н. Мальцева /

«16» июня 2021 г.

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ**

Зав. кафедрой, доцент, д.э.н.

\_\_\_\_\_/ А.В. Карпушкина /

«15» июня 2021 г.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**ЮУрГУ–38.05.01.2021.465.ВКР**

**Руководитель ВКР, д.т.н., доцент,**

профессор кафедры

\_\_\_\_\_/ Я.Д. Гельруд /

«11» июня 2021 г.

**Автор**

студент группы ЭУ – 566

\_\_\_\_\_/ Н.Б. Худиев /

«11» июня 2021 г.

**Нормоконтролер, к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ Е.Б. Голованов /

«14» июня 2021 г.

Челябинск 2021

## АННОТАЦИЯ

Худиев Н.Б. «Оценка эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-566, 108 с., 13 ил., 20 табл., 15 рис., библиогр. список – 44 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью проведения оценки современного уровня экономической безопасности предприятия и разработки мероприятий ее обеспечения.

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

На основе изучения научных подходов разработана методика, позволяющая оценить эффективность мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Проведена апробация предлагаемой методики оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятий на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». Это в конечном итоге позволило разработать рекомендации руководству ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» по обеспечению экономической безопасности.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	11
1.1 Экономическая безопасность предприятия: понятие, сущность .....	11
1.2 Способы оценки уровня экономической безопасности предприятия ....	15
1.3 Факторы и условия обеспечения экономической безопасности предприятия .....	29
2 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» .....	35
2.1 Краткая характеристика хозяйственной деятельности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» .....	36
2.2 Анализ внешней среды ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» .....	38
2.3 Анализ внутренней среды .....	44
2.4 SWOT-анализ .....	61
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ .....	64
3.1 Разработка мероприятий по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» .....	64
3.2 Оценка эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» .....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	83
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Альбом иллюстраций .....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Организационная структура ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» ..	102

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы исследования обуславливается следующими обстоятельствами.

Во-первых, в обеспечении экономической безопасности важное значение имеет организация безопасности организаций оптовой торговли, которые являются необходимым связующим звеном между товаропроизводителем и конечным потребителем товаров, что очень актуально для огромного экономического пространства России, где многие товаропроизводители значительно удалены от своих потребителей.

Во-вторых, одним из важных элементов, от состояния которых зависит будущее развитие любой организации, является экономическая безопасность. Это основное условие для стабильного функционирования экономики, от него зависит независимость и суверенитет, повышение благосостояния государства и его социальная защищенность.

В-третьих, в настоящее время в условиях сложной экономической ситуации в мировой экономике и экономике России становится актуально выявлять и исследовать факторы, формирующие угрозы для экономической безопасности организаций, в том числе и в сфере оптовой торговли, разрабатывать предложения и мероприятия для оперативного реагирования на них.

В-четвертых, экономическая и продовольственная безопасность страны зависят от функционирования сферы оптовой торговли. Оптовая торговля как главное звено в цепи реализации товаров, активно регулирует региональные и отраслевые рынки, накапливая и перемещая товары.

Степень изученности проблемы. Сложность и многоаспектность проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий оптовой торговли определена сложившимися разногласиями основных методов управления экономической безопасностью в современных экономических условиях. На сегодняшний день опубликовано множество научных статей, которые посвящены

проблемам экономической безопасности экономики страны. Анализ литературных источников позволяет сделать выводы, что проблемы экономической безопасности организаций оптовой торговли мало изучены.

В научной литературе вопросы экономической безопасности исследуются крупными российскими экономистами Богомоловым В., Беловым Г., Шлыковым В., Дорониным С., Гапоненко В., Судоплатовым А., Зильберманом М. и др.

Цель выпускной квалификационной работы – на основе оценки современного уровня экономической безопасности организации разработать мероприятия по обеспечению экономической безопасности на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ».

Исходя из поставленной цели, сформулируем следующие задачи работы:

– раскрыть понятие и сущность экономической безопасности предприятия, систематизировать факторы и условия обеспечения экономической безопасности в этой сфере;

– дать оценку современного уровня экономической безопасности организации сферы оптовой торговли ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»;

– обозначить стратегические направления укрепления уровня экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» и дать их экономическую оценку.

Объект – экономическая безопасность предприятия оптовой торговли ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ».

Предмет – современный уровень и факторы по обеспечению экономической безопасности организации оптовой торговли.

Теоретическая и практическая значимость. На основе изучения научных подходов разработана методика, позволяющая оценить эффективность мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия. Проведена апробация предлагаемой методики оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятий на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». Это в конечном итоге позволило разработать

рекомендации руководству ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» по обеспечению экономической безопасности.

При написании выпускной квалификационной работы использовались следующие методы исследования: метод аналитических коэффициентов, горизонтальный и вертикальный анализ, анализ абсолютных и относительных показателей, графический метод, экономико-математический метод и другие.

Информационная база. При написании выпускной квалификационной работы использовались нормативно-правовые акты, статистические материалы, учебные пособия по экономической безопасности, труды ведущих авторов, которые посвящены проблемам экономической безопасности: В.А. Богомолова, В.К. Сенчагова, В.Ф. Гапоненко, А.А. Крылова, статьи, опубликованные в периодических изданиях, Интернет-ресурсы. Также использованы фактические материалы по учету и отчетности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ».

Научная новизна. На основе изучения научных подходов разработана методика, позволяющая оценить эффективность мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Практическая значимость. Проведена апробация предлагаемой методики оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятий на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». Это в конечном итоге позволило разработать рекомендации руководству ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» по обеспечению экономической безопасности.

Положения выносимые на защиту.

1. Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние наиболее эффективного использования ресурсов компании, при котором в условиях негативного воздействия внутренних и внешних факторов, опасностей и угроз обеспечиваются нормальное выполнение основных функций, защищенность социально-экономических интересов, стабильность и развитие данного предприятия. Экономическую безопасность предприятия определяет совокупность факторов, которые отражают независимость, устойчивость, возможность роста,

обеспечение экономических, общественных и социальных интересов и т.д. Для оценки экономической безопасности предприятия нужно рассматривать угрозы, опасности и риски этой сферы, в которой оно функционирует.

2. По результатам анализа экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» было определено, что различные факторы по-разному влияют на уровень экономической безопасности предприятия. Влияние факторов зависит от множества различных показателей и ситуаций. Таким образом, возникновение дебиторской задолженности, может привести как к абсолютной ликвидности организации, так и к финансовой неустойчивости. Финансовая неустойчивость приводит в угрозе снижения уровня экономической безопасности. В частности, были выявлены потенциальные угрозы экономической безопасности организации в связи с возникновением дебиторской задолженности, а на основании выявленных угроз разработаны мероприятия их устранения.

2. К основным угрозам можно отнести несвоевременность платежа. В качестве одного из мероприятий было предложено предоставлять скидки с цены продажи продукции, если платеж осуществлен ранее договорного срока, как было выявлено, преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

3. При определении политики продаж также необходим предварительный расчет и сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную, к взысканию. Также предлагается ранжировать покупателей по уровню платежеспособности с целью создания резерва по сомнительным долгам. Это приведет к обеспеченности задолженности, что может эффективно отразиться при определении налоговой базы для налогообложения.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, включающих теоретическую и практические части, заключения, списка

использованных источников. В первой главе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические аспекты оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия. Во второй главе работы дана оценка уровня экономической безопасности организации оптовой торговли (на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»). В третьей главе работы представлены рекомендации по обеспечению экономической безопасности организации оптовой торговли и выявлена их экономическая эффективность.



# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Экономическая безопасность предприятия: понятие, сущность

В России применение термина «государственная безопасность» впервые стали использовать в «Положении о мерах по сохранению государственного порядка и общественного спокойствия» 14 августа 1881 года [1, с. 196].

Понятие «экономическая безопасность» с современной точки зрения впервые стали употреблять в США, а именно, президентом Ф.Рузвельтом в послании к нации было использовано понятие национальной экономической безопасности [1, с. 196].

В США под экономической безопасностью подразумевается способность защищать или укреплять экономические интересы страны или фирмы от угрозы отрицательного воздействия различных процессов, событий или действий.

В Японии экономика полностью зависима от импорта основной части необходимого ей топлива и промышленного сырья, поэтому для обеспечения экономической безопасности данной страны необходимо обеспечить устойчивый поток экспорта производимых товаров [37, с. 586].

Основная цель государства в области экономической безопасности, как правило, состоит в обеспечении стабильного экономического роста.

В России представление об экономической безопасности всегда зависело от влияния политических факторов, при этом развитие самой концепции экономической безопасности шло независимым от западных концепций путем [16, с. 74].

Все существующие определения термина «экономическая безопасность» могут быть разделены на три группы, которые представлены на рисунке 1.1.

<p>Авторы первой группы (например, Абалкин Л.И., Афонцев С.А.)</p>	<p>Авторы второй группы (например, Сенчагов В.К., Гутман Г.В.)</p>	<p>Авторы третьей группы (например, Городецкий А.В., Архипов А.С.)</p>
<p>• определяют экономическую безопасность как совокупность условий, защищающих хозяйство страны от внешних и внутренних угроз.</p>	<p>• связывают экономическую безопасность с таким состоянием экономики страны, которое позволяет защищать ее жизненно важные интересы.</p>	<p>• под экономической безопасностью подразумевают способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на международном и межнациональном уровнях.</p>

Рисунок 1.1 – Трактовка понятия «экономическая безопасность»  
российскими учеными

Более узким является понятие «экономическая безопасность предприятия».

Согласно данной трактовки, под экономической безопасностью хозяйствующего субъекта понимается состояние, при котором наиболее эффективно используются ресурсы, располагаемые предприятием, а именно материальные, трудовые, финансовые и нематериальные. В данном случае достигается предотвращение угроз и обеспечение стабильного функционирования предприятия [3, с. 164].

Для экономической безопасности хозяйствующего субъекта характерно наличие совокупности показателей качественного и количественного характера, важнейший из которых – уровень экономической безопасности предприятия [15, с. 6].

Выделяют следующие функциональные составляющие экономической безопасности хозяйствующего субъекта (рисунок 1.2).

Для того, чтобы обеспечить экономическую безопасность хозяйствующего субъекта необходимо максимально реализовать функциональные составляющие

экономической безопасности. В данном случае целью является предотвращение получения ущерба и повышения уровня экономической безопасности предприятия в настоящий момент и в будущем времени [35, с. 27].

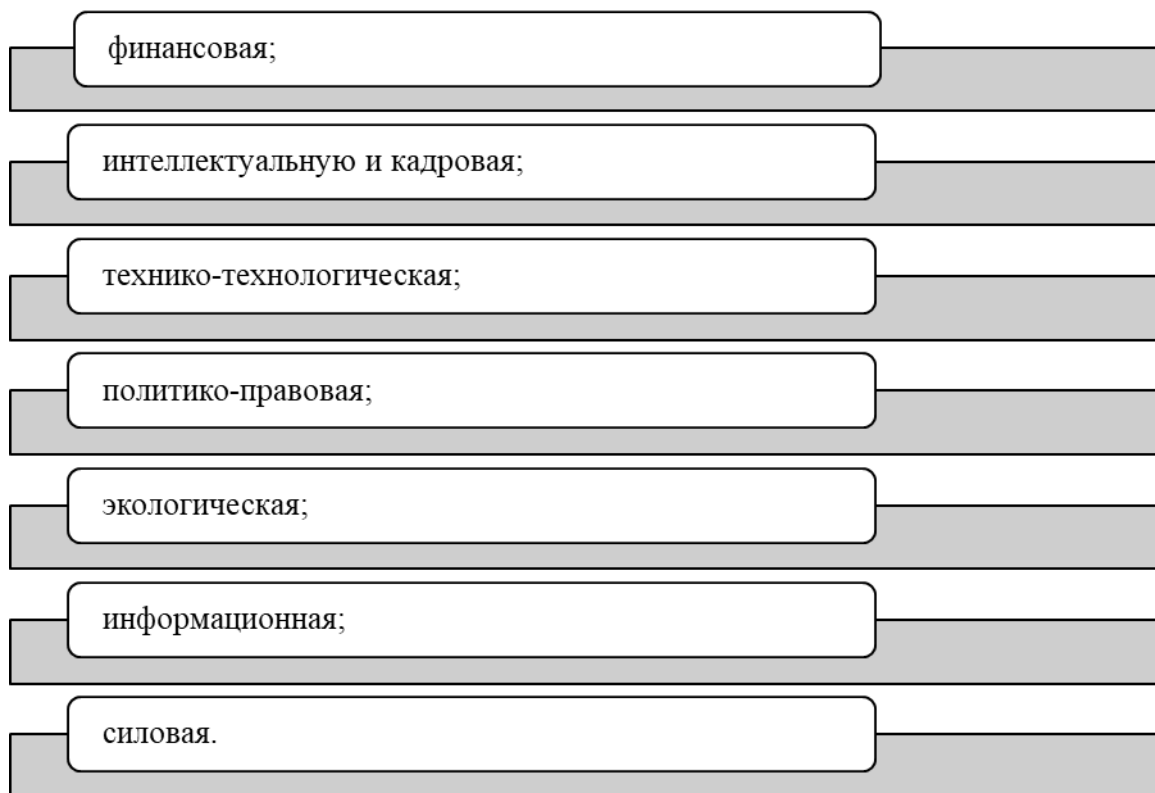


Рисунок 1.2 – Функциональные составляющие экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Для обеспечения экономической безопасности используется совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия [4, с. 179].

Данные ресурсы представлены факторами бизнеса, используемыми владельцами и менеджерами предприятий для выполнения целей бизнеса (рисунок 1.3).

Действуя в соответствии со сложившейся философией в процессе достижения целей данного бизнеса, менеджеры производят расчет потребности бизнеса в различных ресурсах, осуществляя формирование необходимого набора корпоративных ресурсов. Ведение финансово-хозяйственной деятельности

субъектом хозяйствования обеспечивает появление данных для выполнения оценки уровня экономической безопасности данного предприятия.

ресурс капитала	<ul style="list-style-type: none"><li>• Акционерный капитал предприятия в сочетании с заемными финансовыми ресурсами позволяет приобретать и поддерживать остальные корпоративные ресурсы,</li></ul>
ресурс персонала	<ul style="list-style-type: none"><li>• Персонал является основным проводящим и связующим звеном, соединяющим воедино все факторы данного бизнеса,</li></ul>
ресурс информации и технологии	<ul style="list-style-type: none"><li>• Информация - наиболее ценный и дорогостоящий из ресурсов предприятия. Она позволяет эффективно планировать и осуществлять свою хозяйственную деятельность;</li></ul>
ресурс техники и оборудования	<ul style="list-style-type: none"><li>• На основе имеющихся возможностей предприятие приобретает оборудование, необходимое и доступное для ведения бизнеса ;</li></ul>
ресурс прав	<ul style="list-style-type: none"><li>• Права на использование патентов, лицензии, квоты и пр., что позволяет приобщиться к передовым технологическим разработкам, не проводя собственных дорогостоящих научных исследований</li></ul>

Рисунок 1.3 – Состав корпоративных ресурсов субъекта хозяйствования

С помощью имеющейся информации становится возможным оценить комплекс функциональных и совокупных показателей экономической безопасности предприятия, а также факторов, оказывающих на нее существенное влияние.

По итогам проведенной оценки экономической безопасности предприятия разрабатываются рекомендации, которые направлены на корректировку набора корпоративных ресурсов, систем управления его деятельностью [14, с. 139].

Подводя итоги сказанному можно сделать следующий вывод: в составе понятия «экономическая безопасность» выделяют более узкое, но не менее актуальное в современных условиях общественного развития понятие «экономическая безопасность хозяйствующего субъекта».

Можно сформулировать следующее понятие экономической безопасности предприятия: экономическая безопасность организации оптовой торговли

представляет собой состояние защищенности ее жизненно важных интересов от действия совокупности внутренних и внешних угроз.

Исходя из уточненного определения, формирование экономической безопасности организации оптовой торговли должно осуществляться руководством и коллективом субъекта хозяйствования, с использованием мероприятий различной направленности, таких, как правовые, экономические, организационные, инженерно-технические и социально-психологические. При этом необходима организация контроля за максимальным уровнем безопасности основных функциональных составляющих системы экономической безопасности предприятия, а именно финансовой, интеллектуальной и кадровой, технико-технологической, политико-правовой, экологической, информационной и силовой системами.

## 1.2 Способы оценки уровня экономической безопасности предприятия

Для обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта, его финансы должны обеспечивать баланс между движением материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе воспроизводства. Задача руководства хозяйствующего субъекта при этом заключается в следующем: регулярный анализ и построение оптимальной структуры капитала хозяйствующего субъекта для обеспечения финансовой устойчивости, платежеспособности и финансовой независимости.

Таким образом, можно выделить, как минимум, восемь функциональных составляющих экономической безопасности организации, (рисунок 1.1) [19, с, 69]:

- финансовая имеет целью достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов;
- кадровая предполагает эффективное управление персоналом;
- интеллектуальная – сохранение и развитие интеллектуального потенциала организации;

- технико-технологическая характеризует степень соответствия применяемых в организации технологий современным мировым аналогам в разрезе оптимизации затрат ресурсов;
- политико-правовая – всестороннее правовое обеспечение деятельности организации;
- информационная предполагает эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности организации (организации);
- силовая – обеспечение физической безопасности работников фирмы (прежде всего, руководителей) и сохранность ее имущества;
- экологическая отвечает за соблюдение действующих экологических норм, минимизацию потерь от загрязнения окружающей среды.

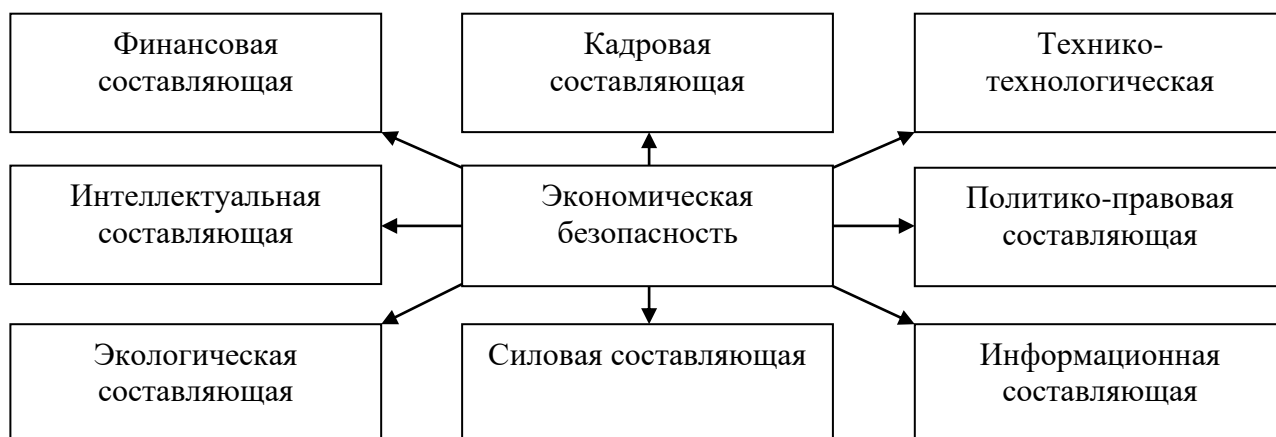


Рисунок 1.4 – Составляющие экономической безопасности организации

Динамика экономической безопасности организации в первую очередь определяется экономическим ростом. Экономический рост в данном случае является основным показателем, который раскрывает пути решения проблем воспроизводства. Иными словами, экономический рост-показатель, показывающий, как за определенный промежуток времени, обычно за год, способны изменяться показатели развития организации.

Экономическая безопасность становится социальным феноменом на современном этапе. И, как и любое другое социальное явление, она напрямую

зависит от человека и является важной частью любого хозяйствующего субъекта, общества и государства в целом [20, с. 71].

Экономическая безопасность как объект экономики постоянно развивается в геометрической прогрессии.

Для сохранения ее стабильного развития необходимо обеспечить оценку постоянных и непрерывных угроз, которые способны влиять на финансово-хозяйственную деятельность организации, особенно на финансовый результат.

Необходимо, чтобы организация соблюдала основные правила функционирования, чтобы избежать существенных потерь.

На начальном этапе провести оценку надежности и безопасности объекта и своевременно выявить незначительные угрозы, чтобы в будущем они не стали масштабной проблемой.

Далее провести анализ и прогнозирование данных на основе собранной информации и выработать оптимальные стратегические решения, подготовив все необходимые условия для компенсации материальных и моральных ущербов [22, с. 38].

Все управленческие решения необходимо принимать с системным подходом, учитывая все направления экономической безопасности.

Исходя из поставленных целей и задач, определяются стратегические направления обеспечения безопасности организации.

В общем виде предметом экономической безопасности является управление экономическими рисками, обусловленными различными экзогенными и эндогенными факторами и определяемыми характером, состоянием и развитием рисков, их оценкой, методикой организации по устранению, возмещению отрицательных последствий возможных угроз.

Существуют качественные и количественные методы оценки экономической безопасности.

Одним из основных методик качественного метода является метод SWOT-анализа. Данный метод используется для анализа сильных и слабых сторон

организации, а так же определения возможностей и угроз организации [31, с. 134]. Количественными методами оценки экономической безопасности называют методы, в которых есть взаимосвязанные между собой показатели [17, с. 89].

Более подробно основные методы оценки уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Методы оценки уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Наименование метода	Описание метода	Отрицательная сторона метода	Положительная сторона метода
Индикативный метод	Данный метод использует в качестве оценки уровня экономической безопасности индикаторы, которые являются пороговыми значениями показателей и характеризуют деятельность предприятия в различных областях. Способ оценки при использовании данного метода заключается в сравнении с пороговыми значениями.	Основной отрицательной стороной данной методики является то, что уровень точности индикатора является проблемой, что обусловлено тем, что должна быть отработана методическая база определения индикаторов, которые учитывают особенности деятельности организации. В связи с этим, при неквалифицированном определении значения индикатора, может быть неправильно определен уровень экономической безопасности.	Положительной стороной данной методики является многомерность подхода, а так же получение результата, который характеризует абсолютное значение экономической безопасности. По мимо этого положительной стороной служит наглядность
Многомерный сравнительный анализ	Обеспечивает однозначную оценку результатов деятельности организации.	При получении рейтинга, значение отражает не абсолютную степень организации, а только относительно других организаций	Данная методика базируется на комплексном многомерном подходе к оценке, что положительно способствует на полноте при оценки уровня экономической безопасности



## Окончание таблицы 1.1

Наименование метода	Описание метода	Отрицательная сторона метода	Положительная сторона метода
Матричный подход	Основывается на прямой связи экономической безопасности и экономической эффективности деятельности организации. Так, данный метод характеризует наиболее эффективное использование ресурсов организации, а так же показывает ее обеспечение устойчивого функционирования в условиях негативного воздействия окружающей среды.	Нет	Положительной стороной является то, что при использовании данной методики происходит многосторонняя характеристика финансового состояния, что делает данный подход наиболее достоверным и многогранным.

Таким образом, по проведенному анализу можно сделать вывод о том, что матричный подход является наиболее оптимальным для применения при анализе уровня экономической безопасности организации в связи с тем, что наиболее полно и достоверно отражает уровень экономической безопасности [25, с. 107].

Однако для наиболее полной оценки уровня экономической безопасности необходима комбинация данных методик. Еще один аспект использования той или иной методики связан с их адаптацией к отраслевым и производственным особенностям организаций [28, с. 185].

Проанализировав разные источники научной литературы, можно заключить, что ряд экономистов, в частности Дворядкина Е.Б., Новикова Н.В, предлагают проводить оценку уровня экономической безопасности предприятия с помощью анализа ликвидности баланса [23, с. 97].

Ликвидность бухгалтерского баланса хозяйствующего субъекта – одна из важных аналитических характеристик финансового состояния предприятия. Ликвидность активов хозяйствующего субъекта отражает их способность превращаться в денежную форму.

Срочность пассивов – это количество времени, за которое хозяйствующему субъекту необходимо погасить пассивы.

Понятие ликвидности (т. е. способности быть проданным) применимо к имуществу, составляющему оборотные активы предприятия. Оно рассматривается в связи с проведением количественной оценки возможности погашения имеющихся у предприятия краткосрочных долгов.

По скорости продажи имущество, образующее оборотные активы, разделяется на ликвидируемое:

- очень быстро (деньги и краткосрочные финансовые вложения);
- достаточно быстро (краткосрочная задолженность дебиторов);
- сравнительно недолго (запасы).

В соответствии с этой градацией делают расчет 3 основных коэффициентов ликвидности [23, с. 33]:

- абсолютной (от величины очень быстро реализуемого имущества);
- средней (от суммы очень быстро и достаточно быстро продаваемого имущества);
- общей (от общей стоимости всех оборотных активов).

Смысл этих коэффициентов заключается в сравнении стоимости имеющегося в наличии имущества и величины существующих на эту же дату краткосрочных долгов. Т. е. каждый коэффициент ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет продажи каждого вида имущества хозяйствующего субъекта.

Поскольку вид имущества хозяйствующего субъекта связан со скоростью его реализации, при этом анализируемые коэффициенты дают представление о способности предприятия гасить долги с ее привязкой ко времени. А это, в свою очередь, позволяет делать выводы о текущей платежеспособности предприятия, анализировать ее динамику в ретроспективе и составлять прогнозы на будущее. Порядок расчета коэффициентов ликвидности подчинен одному алгоритму: каждый из них представляет собой отношение стоимости соответствующего имущества к величине краткосрочных долгов. Данные для расчета берутся из разделов бухгалтерского баланса [32, с. 149].

Величина краткосрочных долгов может быть определена как итог раздела V при условии, что значения данных по доходам будущих периодов и оценочным обязательствам, которые в действительности не являются задолженностью, несущественны. В противном случае в качестве знаменателя коэффициентов ликвидности лучше использовать взятую по строкам этого раздела сумму обязательств по заемным средствам и всей (обычной и прочей) задолженности кредиторам. Применительно к 2-му варианту коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (1.1)

$$K_{\text{Лабс}} = \frac{(\text{ДенСр} + \text{КрФинВл})}{(\text{КрКр} + \text{КрКредЗад} + \text{ПрОбяз})}, \quad (1.1)$$

где  $K_{\text{Лабс}}$  – коэффициент абсолютной ликвидности;

$\text{ДенСр}$  – величина денежных средств;

$\text{КрФинВл}$  – сумма краткосрочных финансовых вложений;

$\text{КрКедрЗад}$  – краткосрочные долги кредиторам;

$\text{ПрОбяз}$  – величина прочих краткосрочных долгов.

Коэффициент срочной ликвидности – показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам и рассчитывается по формуле (1.2) [37, с. 118]

$$K_{\text{Лср}} = \frac{(\text{ДенСр} + \text{КрФинВл} + \text{КрДебЗад})}{(\text{КрКр} + \text{КрКредЗад} + \text{ПрОбяз})}, \quad (1.2)$$

где  $K_{\text{Лср}}$  – коэффициент ликвидности срочной;

$\text{КрДебЗад}$  – краткосрочные долги дебиторов.

Коэффициент общей ликвидности показывает способность хозяйствующего субъекта осуществлять расчеты по всем видам обязательств – как по ближайшим, так и по отдаленным и рассчитывается по формуле (1.3) [37, с. 118]

$$K_{\text{Лобщ}} = \frac{\text{ОборАкт}}{(\text{КрКред} + \text{КрКредЗад} + \text{ПрОбяз})}, \quad (1.3)$$

где  $K_{\text{Лобщ}}$  – коэффициент общей ликвидности хозяйствующего субъекта;

ОборАкт – общее значение величины оборотных активов;

КрКред – сумма краткосрочных заемных средств.

В качестве формулы коэффициента текущей ликвидности часто применяют соотношение, представленное в формуле (1.4) [37, с. 119]

$$K_{\text{Тобщ}} = \frac{\text{ОборАкт}}{\text{КрОбяз}}, \quad (1.4)$$

где  $K_{\text{Тобщ}}$  – коэффициент текущей ликвидности хозяйствующего субъекта;

ОборАкт – общее значение величины оборотных активов;

КрОбяз – общее значение величины краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности хозяйствующего субъекта показывает следующее: какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Нормативными значениями рассмотренных коэффициентов считаются следующие: Для абсолютной ликвидности – в пределах 0,2–0,5, что свидетельствует о способности очень быстро погасить от 20 до 50% краткосрочных долгов. Для срочной ликвидности – в пределах 0,7–1, т. е. когда можно достаточно быстро закрыть от 70 до 100% краткосрочных долгов. Для общей ликвидности – равно или больше (но ненамного) 1, т. е. оборотные активы должны перекрывать сумму краткосрочных обязательств. Значение коэффициента, существенно превышающее 1, говорит о неэффективности использования оборотных средств [37, с. 117]. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности составляет от 1 до 2.

Для оценки экономической безопасности, предлагается рассматривать показатели финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков,

наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени.

Основные показатели финансовой устойчивости представим в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Описание показателя и его нормативное значение	Рекомендуемое значение
Коэффициент автономии (U1)	$\frac{\text{собственный капитал}}{\text{активы}}$	Минимальное пороговое значение – на уровне 0,4. Рекомендуемое значение 0,4 – 0,6.
Коэффициент финансового левериджа (U2)	$\frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}}$	$U2 < 1,5$
Коэффициент обеспеченности собственными и оборотными средствами (U3)	$\frac{\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	Нижняя граница 0,1. Чем выше показатель (0,5), тем лучше финансовое состояние предприятия
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (U4)	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}}{\text{запасы}}$	Общепринятое нормативное значение отсутствует. По мнению экспертов, оно может быть от 0,25 до 0,6-0,8.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств. Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не является положительным моментом для финансовой устойчивости предприятия. Для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Рассчитанные показатели ликвидности баланса и финансовой устойчивости, необходимо сравнивать с рекомендуемыми значениями. Полученные отклонения помогут сделать вывод об уровне экономической безопасности.

Рентабельность является результатом производственного процесса и формируется под влиянием факторов, которые связаны с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий. Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей – факторов: структуры и фондоотдачи основных производственных

фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной продукции [13].

Принято выделять следующие виды расчетов рентабельности:

- R1 – Рентабельность оборотных активов;
- R2 – Рентабельность основной деятельности;
- R3 – Рентабельность продаж;
- R4 – Рентабельность совокупных активов.

Рентабельность оборотных активов предприятия (R1) показывает отдачу одного рубля, вложенного в оборотные активы. Данный показатель один из основных показателей эффективности деятельности, так как мы знаем, что оборотные активы непосредственно создают прибыль организации, в то время как внеоборотные активы – условия для формирования этой прибыли [1].

Рентабельность оборотных активов (R1) рассчитывается по формуле (1.5)

$$R_1 = \left( \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ROA}_{\text{об}}} \right) * 100, \quad (1.5)$$

где R<sub>1</sub> – рентабельность оборотных активов;

Π<sub>ч</sub> – чистая прибыль;

ROA<sub>об</sub> – сумма оборотных активов.

Рентабельность основной деятельности (R2) – характеризует суммы прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции [1].

Рентабельность основной деятельности (R2) рассчитывается по формуле (1.6)

$$R_2 = \left( \frac{\Pi}{C_{\text{пр}} + P_{\text{к}} + P_{\text{упр}}} \right) * 100, \quad (1.6)$$

где R<sub>2</sub> – рентабельность основной деятельности;

Π – прибыль от продаж;

$C_{\text{пр}}$  – себестоимость продаж;

$P_{\text{к}}$  – коммерческие расходы;

$P_{\text{упр}}$  – управленческие расходы.

Рентабельность продаж ( $R_3$ ) – показывает, сколько прибыли от продаж приходится на 1 рубль реализованной продукции.

Рентабельность продаж ( $R_3$ ) рассчитывается по формуле (1.7)

$$R_3 = \left( \frac{\Pi}{B} \right) \times 100, \quad (1.7)$$

где  $R_3$  – рентабельность продаж;

$\Pi$  – прибыль от продаж;

$B$  – выручка от реализации продукции.

Рентабельность совокупных активов ( $R_4$ ) – характеризует эффективность и прибыльность всех активов коммерческого предприятия. Этот коэффициент показывает эффективность управления активами организации через отдачу каждого рубля, вложенного в активы, и характеризует генерирование доходов данного предприятия [1].

Рентабельность совокупных активов ( $R_4$ ) рассчитывается по формуле (1.8)

$$R_4 = \left( \frac{\Pi_{\text{ч}}}{CA_{\text{ср}}} \right) \times 100, \quad (1.8)$$

где  $R_4$  – рентабельность совокупных активов;

$\Pi_{\text{ч}}$  – чистая прибыль;

$CA_{\text{ср}}$  – среднегодовая сумма всех активов.

В практике экономического анализа выделяют две основные группы факторов, влияющих на повышение рентабельности активов коммерческого предприятия, следовательно, и укрепления уровня экономической безопасности [18, с. 79].

Первая группа – факторы, отражающие возможности увеличения прибыли до налогообложения и чистой прибыли предприятия, например:

- наращивание объемов выпуска и продаж продукции, товаров, работ и услуг;
- снижение себестоимости продаж;
- сокращение управленческих расходов;
- уменьшение коммерческих расходов;
- допустимое повышение цен реализуемых товаров, работ и услуг;
- проведение эффективных финансовых операций;
- прибыльные операции с имуществом;
- сокращение прочих расходов.

Вторая группа – факторы, показывающие возможности оптимизации величины и структуры активов организации, например:

- реализация, ликвидация либо безвозмездная передача ненужных или излишних объемов имущества;
- сокращение текущих запасов товарно-материальных ценностей до оптимального уровня;
- снижение остатков дебиторской задолженности предприятия.

В таблице 1.3 представлены пороговые значения рентабельности предприятия.

Таблица 1.3 – Пороговые значения рентабельности предприятия

Коэффициенты	Формула расчета	Нормативные значения			
		Отл. (5)	Хор. (4)	Уд. (3)	Неуд. (2)
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Сумма активов	> 0,200	0,100 - 0,200	0 - 0,100	< 0
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	Чистая прибыль / Собственный капитал	> 0,250	0,125 - 0,250	0 - 0,125	< 0
Рентабельность продаж	Чистая прибыль / Выручка	> 0,300	0,150 - 0,300	0 - 150	< 0



Все результаты расчетов сводятся в единой целое для анализа состояния безопасности предприятия. Все данные для удобства анализа можно сводить в единую таблицу, по которой строятся выводы о состоянии экономической безопасности на предприятии.

Методика комплексной оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта заключается в их классификации по уровню финансового риска, т. е. любой хозяйствующий субъект может быть отнесен к определенному классу экономической безопасности в зависимости от набранного количества баллов, исходя из фактических значений ее финансовых коэффициентов. Данная интегральная оценка устойчивости финансового состояния организации применяется в экономическом анализе. В данном случае задача – оценить уровень экономической безопасности по критериям финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта (таблица 1.4).

Классификация организаций по уровню экономической безопасности по параметрам финансовой устойчивости. 1-й класс экономической безопасности (100-90 баллов) – это хозяйствующие субъекты с высокой финансовой устойчивостью и высоким уровнем платежеспособности, обладающие высоким уровнем экономической безопасности. Их финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном и полном исполнении всех обязательств с достаточным запасом на случай возможной ошибки в управлении. Уровень экономической безопасности коммерческой организации – высокий.

Таблица 1.4 – Интегральная балльная оценка финансового состояния организации, используемая для определения класса экономической безопасности

Показатель финансового состояния	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
		высший	низший	
1 Коэффициент абсолютной ликвидности ( $L_2$ )	20	0,5 и выше - 20 баллов	Мнее 0,1 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла

#### Окончание таблицы 1.4

Показатель финансового состояния	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
		высший	низший	
2 Коэффициент "критической оценки" ( $L_3$ )	18	1,5 и выше - 18 баллов	Менее 1 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
3 Коэффициент текущей ликвидности ( $L_4$ )	16,5	2 и выше - 16,5 балла	Менее 1 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается по 1,5 балла
4 Коэффициент автономии ( $U_1$ )	17	0,5 и выше - 17 баллов	Менее 0,4 - 0 баллов	За каждые 0,01 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 0,8 балла
5 Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $U_3$ )	15	0,5 и выше - 15 баллов	Менее 0,1 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла
6 Коэффициент финансовой устойчивости ( $U_4$ )	13,5	0,8 и выше - 13,5 балла	Менее 0,5 - 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,8 снимается по 2,5 балла

2-й класс экономической безопасности (89–78 баллов) – это организации с хорошим финансовым состоянием. Их финансовая устойчивость в целом близка к оптимальной, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. Риск во взаимоотношениях с такими организациями практически отсутствует. Уровень экономической безопасности коммерческой организации – хороший.

3-й класс экономической безопасности (77–56 баллов) – это организации, финансовое состояние которых можно оценить как удовлетворительное, обладающие приемлемым уровнем экономической безопасности. При анализе, как правило, обнаруживается слабость отдельных коэффициентов. При взаимоотношениях с такими организациями вряд ли существует угроза потери самих средств, но выполнение обязательств в срок является сомнительным. Уровень экономической безопасности коммерческой организации приемлемый.

4-й класс экономической безопасности (55 – 14 баллов) – это организации с неустойчивым финансовым состоянием, обладающие низким уровнем экономической безопасности. У таких организаций неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе

допустимых значений. Такие организации относятся к организациям особого внимания, т.к. при взаимоотношениях с ними имеется определенный риск утраты средств. Уровень экономической безопасности коммерческой организации – низкий.

5-й класс экономической безопасности (13 – 0 баллов) – это организации с кризисным финансовым состоянием, практически неплатежеспособные, находящиеся в экономически опасном состоянии.

Таким образом, экономическая безопасность отражает способность экономической системы к выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов. Главной целью экономической безопасности организации является обеспечение не просто ее устойчивого и максимально эффективного функционирования в текущих условиях, а создание высокого потенциала развития и экономического роста предприятия в будущем.

### 1.3 Факторы и условия обеспечения экономической безопасности предприятия

Сложная, динамичная и непредсказуемая внешняя среда, в которой функционируют современные хозяйствующего субъекта, постоянный рост количества угроз и рисков, связанных с ведением финансово-хозяйственной деятельности, вызвали необходимость выделения в общей системе менеджмента отдельной функциональной подсистемы – систему управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта [28, с. 188].

В данное понятие входит механизм управления экономической безопасностью предприятия, которые являются совокупностью главных принципов, методов, приемов, форм, инструментов и стимулов [5, с. 151].

В узком смысле, в состав системы управления экономической безопасностью предприятия входят следующее (рисунок 1.5).

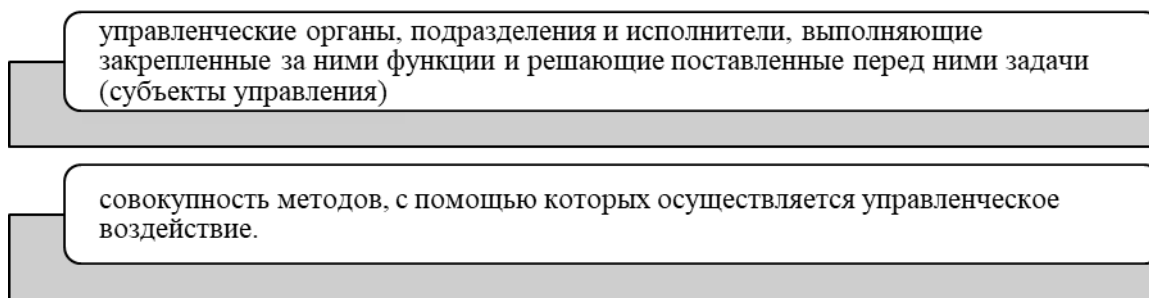


Рисунок 1.5 – Система управления экономической безопасностью

В широком понимании система управления экономической безопасностью предприятия состоит из компонентов, представленных на рисунке 1.6.

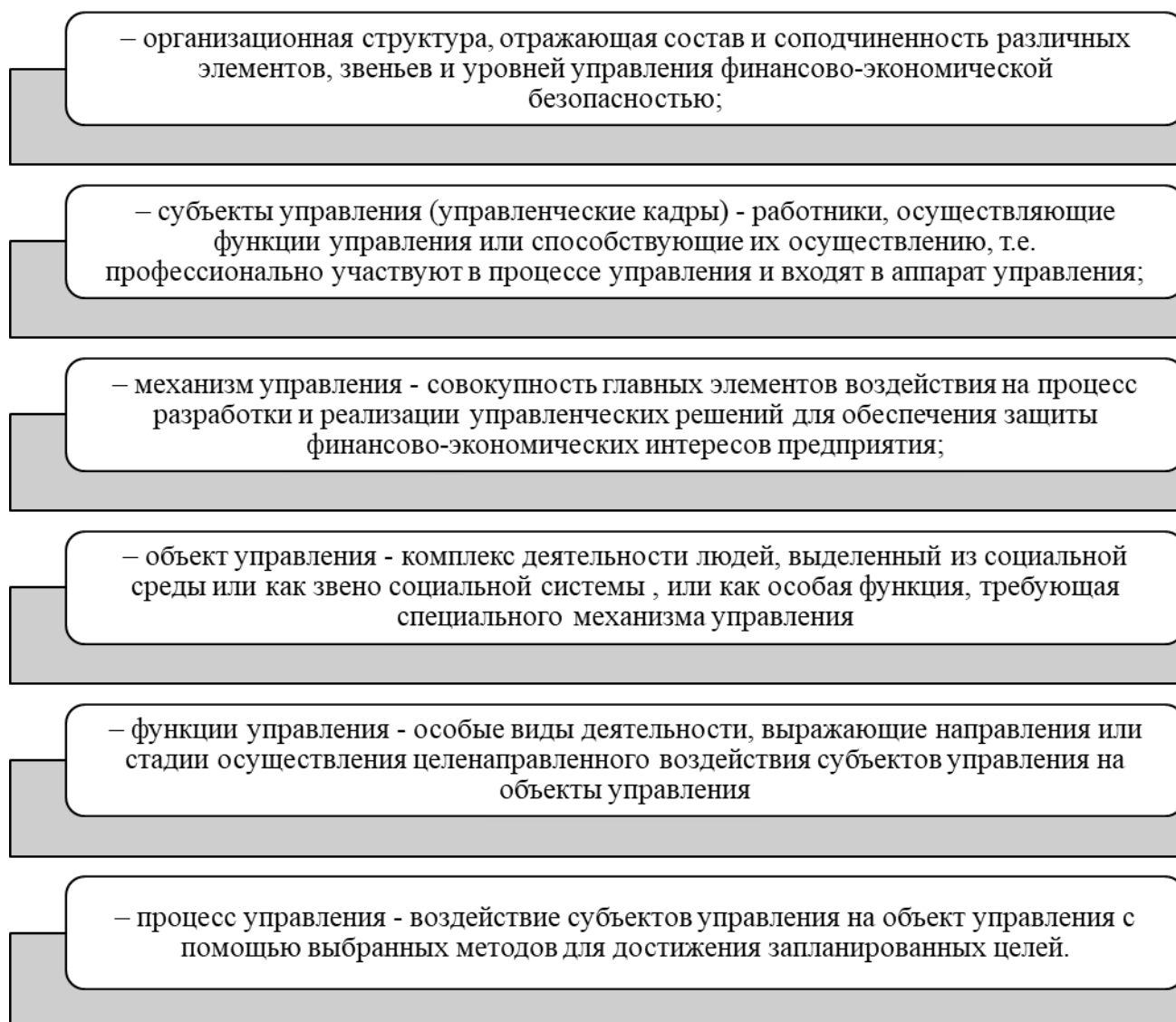


Рисунок 1.6 – Компоненты системы управления экономической безопасностью предприятия

В таком случае процесс управления экономической безопасностью предприятия можно представить в виде инструментов для формирования управленческих компетенций (рисунок 1.7).

Организация управления экономической безопасностью предприятия производится в соответствии с его концепцией.

Концепция экономической безопасности является документом в произвольной форме, состоящим из основных положений по формированию и организации управления экономической безопасностью предприятия [17, с. 53].

Вид менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инструменты, которые используются для формирования управленческих компетенций в сфере экономической безопасности</li> </ul>
Финансовый	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Механизм управления прибыли на основе CVP-анализа, операционный леве́ридж (рычаг), финансовый леве́ридж (рычаг)</li> </ul>
Стратегический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Методы стратегического анализа внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта (PEST-анализ и SWOT-анализ)</li> </ul>
Риск-менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Методы оценки финансово-экономических рисков, механизмы нейтрализации финансово-экономических рисков</li> </ul>
Антикризисный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Модели прогнозирования банкротства, методы и механизмы восстановления финансового равновесия и платежеспособности</li> </ul>

Рисунок 1.7 – Инструменты для формирования управленческих компетенций в сфере экономической безопасности

Управление экономической безопасностью осуществляется в соответствии с определенными правилами или принципами [6, с. 139]. В практике управления используют три основные группы методов (рисунок 1.8).



Рисунок 1.8 – Основные методы, используемые в управлении экономической безопасностью

При организации системы управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта находят применение все группы методов воздействия на управленческий процесс. Применение данных методов осуществляется противодействие возможным в определенных условиях и в определенный временной период угрозам и рискам. Процесс управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта предопределяет набор действий, которые представлены на рисунке 1.9.

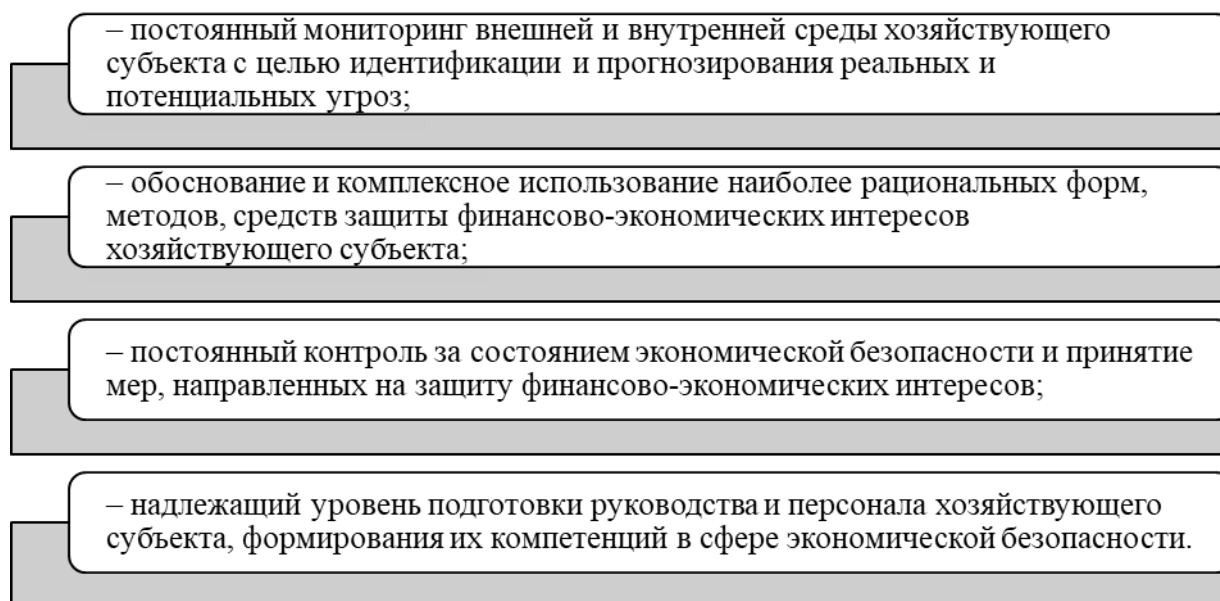


Рисунок 1.9 – Процесс управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта

Механизм управления экономической безопасностью предприятия можно представить в виде рисунка 1.10.

Роль представленного механизма управления экономической безопасностью предприятия определяется выполняемыми им функциями в данной сфере. Прежде всего он направлен на экономическое обеспечение рациональной финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

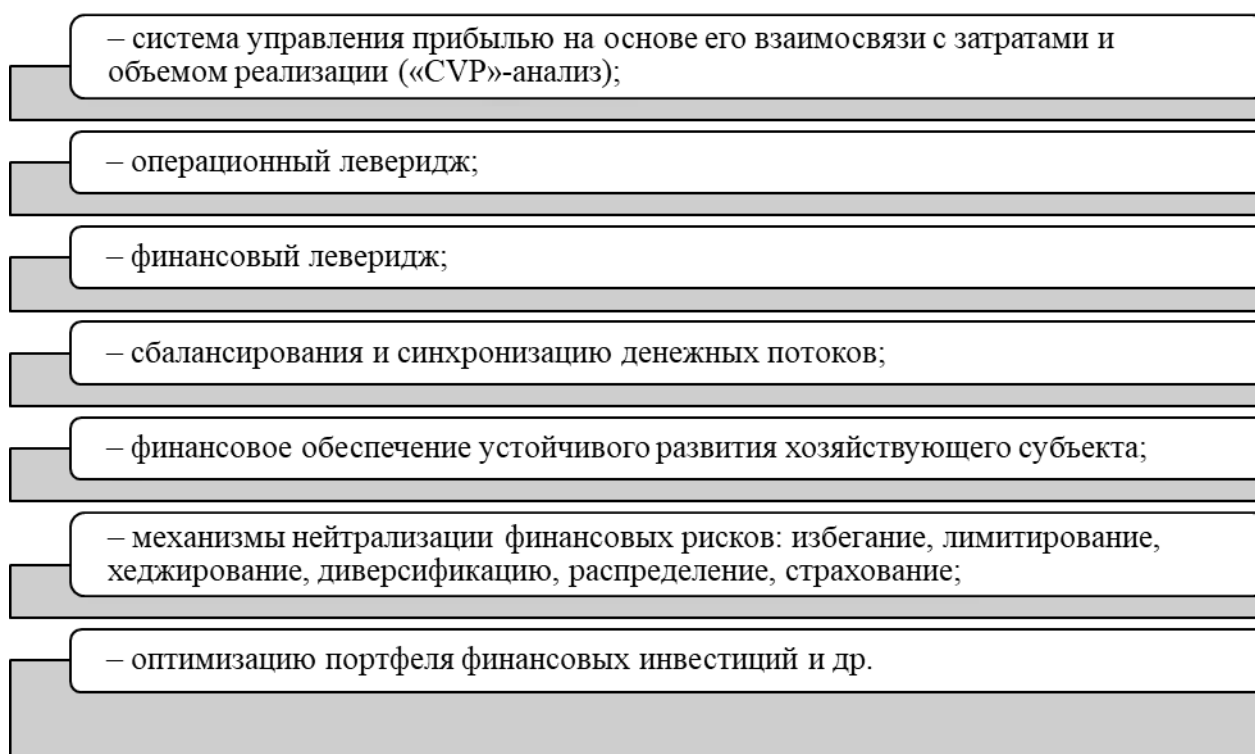


Рисунок 1.10 – Механизмы управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта

Основные методы управления защищенностью хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз его экономической безопасности представлены на рисунке 1.11.

На практике невозможно предусмотреть и предупредить весь объем угроз экономической безопасности предприятия, которые возможны в результате изменений внешней и внутренней среды, этого не гарантирует и наличие эффективной системы управления экономической безопасностью. Никто не

застрахован от непредсказуемых, непрогнозируемых ситуаций. В связи с этим рекомендуется создавать соответствующие резервные фонды для компенсации убытков, которые могут быть получены в результате воздействия на бизнес негативных событий [12, с. 195].

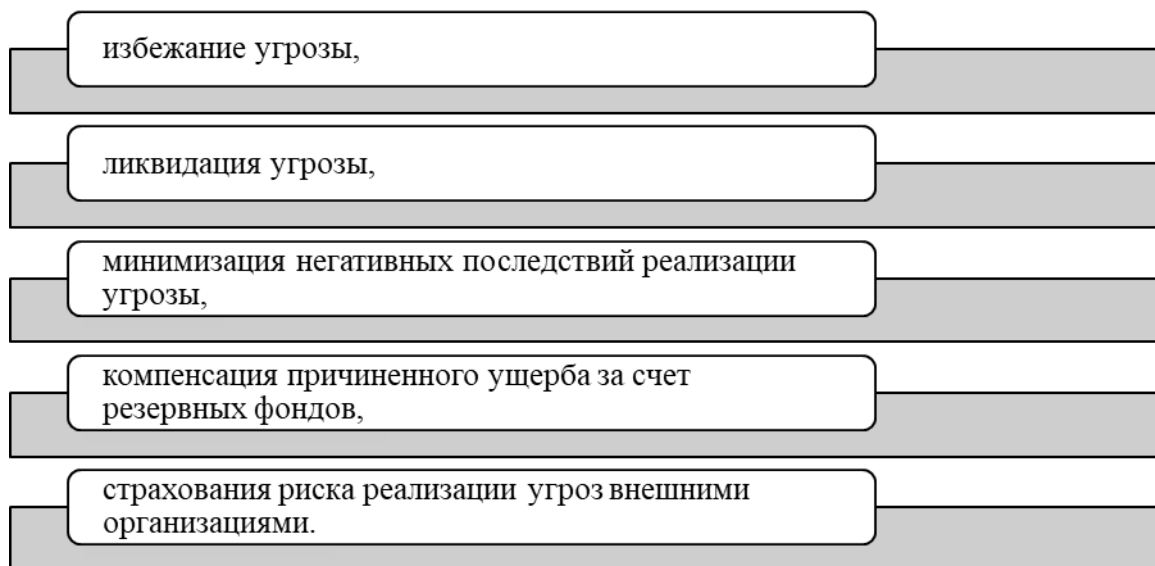


Рисунок 1.11 – Основные методы управления защищенностью хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз его экономической безопасности

При наличии высокой вероятности наступления угроз финансовой безопасности предприятия, или если последствия такой угрозы будут слишком велики или неподконтрольны руководству компании, то следует прибегнуть к страхованию рисков. В этом случае при наступлении страхового случая ущерб возмещают страховые компании, выплачивая страховые выплаты.

#### Выводы по разделу один

Таким образом, экономическая безопасность предприятия отражает способность экономической системы к выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов. Главной целью экономической безопасности



организации является обеспечение не просто ее устойчивого и максимально эффективного функционирования в текущих условиях, а создание высокого потенциала развития и экономического роста предприятия в будущем.

Экономическая безопасность оптовой компании – это такое состояние наиболее эффективного использования ресурсов компании, при котором в условиях негативного воздействия внутренних и внешних факторов, опасностей и угроз обеспечиваются нормальное выполнение основных функций, защищенность социально-экономических интересов, стабильность и развитие данной компании.

Экономическую безопасность оптовой компании определяет совокупность факторов, которые отражают независимость, устойчивость, возможность роста, обеспечение экономических, общественных и социальных интересов и т.д. Для оценки экономической безопасности оптовой компании нужно рассматривать угрозы, опасности и риски этой сферы, в которой она функционирует.

Самым значимым элементом в системе безопасности любой компании является механизм ее обеспечения, который содержит законодательные акты, правовые нормы, побудительные мотивы и стимулы, методы, меры, силы и средства.

## 2 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

### 2.1 Краткая характеристика хозяйственной деятельности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Общество с ограниченной ответственностью ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ», зарегистрировано по адресу: 457141, Челябинская область, район Троицкий, пос. Новый мир, ул. Лесная, д. 1.

ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» на сегодняшний день является динамично-развивающейся компанией, занимающейся поставкой мяса, мяса птицы и субпродуктов на рынок Челябинской области с 2013 года.

Дополнительные виды деятельности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»:

- строительство жилых и нежилых зданий;
- торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных;
- торговля оптовая живыми животными.

В Приложении Б представлена организационная структура предприятия, где виден порядок и структура организационного процесса. На сегодняшний день штат предприятия составляет 24 сотрудника. В данный состав включены все работники предприятия, которые связаны как с основной деятельностью, так и с второстепенной. Предприятие содержит основные подразделения, представленные в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Подразделения предприятия и их функции

Подразделение	Функции подразделения
Отдел качества	Данное подразделение отвечает за качество и стандартизацию продукции, соблюдение качества санитарной гигиены предприятия, соблюдение стандартов качества упаковки продукции, а также содержит лабораторию предприятия. Работа данного подразделения руководствуется такими нормативными документами, как: технический регламент; национальный стандарт;

## Окончание таблицы 2.1

Подразделение	Функции подразделения
Отдел качества	- правила, нормы и рекомендации стандартизации; - общероссийский классификатор; стандарты компаний.
Планово-экономический отдел	Данное подразделение рассчитывает экономические показатели компании. Планирует производство продукции на основе ежемесячного плана продаж. Просчитывает цены продукции, а также ведет учет динамики продаж предыдущих периодов.
Бухгалтерия	Данное подразделение осуществляет основную бухгалтерскую деятельность предприятия, работает с дебиторской задолженностью.
Отдел продаж	Данное подразделение отвечает за продажу продукции, работу с основными контрагентами компании, сбор и обработку заявок от торговых сетей, распределение графика отгрузок заявок в торговые сети.
Отдел снабжения	Работа данного подразделения заключается в снабжении предприятия сырьевыми и техническими товарами.
Склад	Склад осуществляет хранение продукции до момента отгрузки в торговые сети. Работы данного подразделения в основном происходят в ночное время, так как происходит формирование заказов на отгрузку.
Транспортный отдел	Транспортный отдел отвечает за состояние автопарка, состоящего из 4 автомобилей, и производит распределение водителей по ключевым задачам предприятия.

Кадры – это главный ресурс предприятия, от качества их работы зависит эффективность результатов деятельности предприятия и его конкурентоспособность на рынке.

Поставщиками сырья для ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» являются сельхозпроизводители мяса Челябинской области:

- поставщиками куриного мяса являются птицефабрики Чебаркульская птица, Равис, Песчаная птицефабрика;

- поставщиками говядины и мяса свинины являются местные фермерские хозяйства.

Конкуренция на рынке мяса очень высокая, преимуществом ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» является наиболее выгодные условия для оптовиков, а именно низкие цены. Благодаря низким ценам у предприятия высокий спрос.

## 2.2 Анализ внешней среды ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Среда любой организации включает в себя внешнюю и внутреннюю, внешняя среда является «питательной», т.е. источником ресурсов, а вот внутренняя среда создает жизненную силу предприятия.

Внешняя среда является не только источником ресурсов, необходимых для осуществления деятельности компании, но и потребителем производимых ею продукции и услуг, она состоит из макроокружения и непосредственного окружения.

Анализ внешней среды можно провести с помощью такого стратегического инструмента как PEST-анализ.

PEST-анализ это простой и широко используемый инструмент, выявляющий внешние факторы, которые оказывают прямое воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта.

Факторы внешней среды оцениваются по пятибалльной шкале:

- сильное влияние (5 баллов);
- среднее влияние (4 балла);
- влияние ниже среднего (3 балла);
- слабое влияние (2 балла);
- очень слабое влияние (1 балл);
- отсутствие влияние фактора на хозяйствующий субъект (0 баллов).

Анализ факторов макроокружения ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». Макроокружение – это внешняя среда косвенного воздействия, а именно, совокупность всех влияющих факторов, которые находятся вне границ организации, и на которые организация не имеет воздействия.

Структура макроокружения состоит из следующих групп факторов:

- экономические факторы;
- политические факторы;
- социальные факторы;

– технологические факторы.

Результаты анализа макроэкономических факторов компании сведен и представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – PEST-анализ рынка мяса

Политические факторы (0,22)	Оценка (в баллах)	Экономические факторы (0,30)	Оценка (в баллах)
1. Высокие импортные тарифы	3	1. Темпы роста экономики	4
2. Предоставление государственной поддержки	3	2. Уровень цен на с/х продукцию	4
3. Повышение роли животноводства в плане экономического роста	3	3. Спад спроса на потребление мясной продукции	4
Социальные факторы (0,25)	Оценка (в баллах)	Технологические факторы (0,23)	Оценка (в баллах)
1. Уровень располагаемых доходов населения	3	1. Уровень технологического развития отрасли	2
2. Структура потребления мясной продукции	4	2. Высокая доля ручного труда	3
3. Темпы роста населения	3	3. Устаревшее оборудование и низкая эффективность его использования	4

Определив значимость факторов, и указав их удельный вес, видно, что главенствующее положение занимают экономические аспекты, что не удивительно, всё же отрасль сильно зависит от уровня цен на с/х продукцию, спада спроса на потребление мясной продукции, а также от структуры потребления мясной продукции.

Далее рассмотрим структуру макроокружения ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» более подробно.

К основным экономическим факторам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» можно отнести следующие: уровень цен на с/х продукцию; спад спроса на потребление мясной продукции.

В 2020 году стоимость мяса заметно увеличилась. Однако это только начало – ожидается его более резкое подорожание, заявляют производители.

Особенно выросли цены на говядину. Во время первой волны пандемии, с февраля по май 2020 г., ситуация немного стабилизировалась, но в целом за девять месяцев стоимость продукта увеличилась на 17,5%.

На 25 ноября 1 т мяса оптом продавалась за 243,87 тыс. руб., то есть на 6% больше, чем в тот же период 2019 года, и на 8% по сравнению с тем же месяцем два года назад.

В розницу в октябре 2020-го 1 кг мякоти говядины стоил на 41% дороже свинины и в 3,6 раза дороже курятины. Пищевая ценность этого мяса выше других видов, однако, россияне стали меньше покупать его из-за высоких цен.

Причина роста цен заключается не только в том, что не хватает отечественного продукта, но и в падении курса рубля, так как за импорт приходится платить валютой.

Введенный в большинстве регионов России карантин спровоцировал закрытие многих предприятий, что еще больше снизило объем продаж. В результате происходит борьба за «клиента».

К основным политическим факторам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» можно отнести следующие: высокие импортные тарифы; предоставление государственной поддержки и повышение роли животноводства в плане экономического роста.

Как было отмечено ранее, стоимость говядины может подняться также из-за повышения тарифных квот на ввоз в Россию мяса крупного рогатого скота.

В 2021 году правительством одобрено введение новой ставки пошлины – 27,5%.

В 2001-2019 гг. наблюдалось устойчиво наращивание объемов производства мяса в России.

Производство мяса всех видов в РФ в 2018 году составило 10 629,4 тыс. тонн в убойном весе. По отношению к 2017 году оно выросло на 3,0% (на 310,4 тыс. тонн).

За 5 лет производство увеличилось на 24,7%, за 10 лет – на 69,3%, за 15 лет – на 112,9% (рис. 2.1).

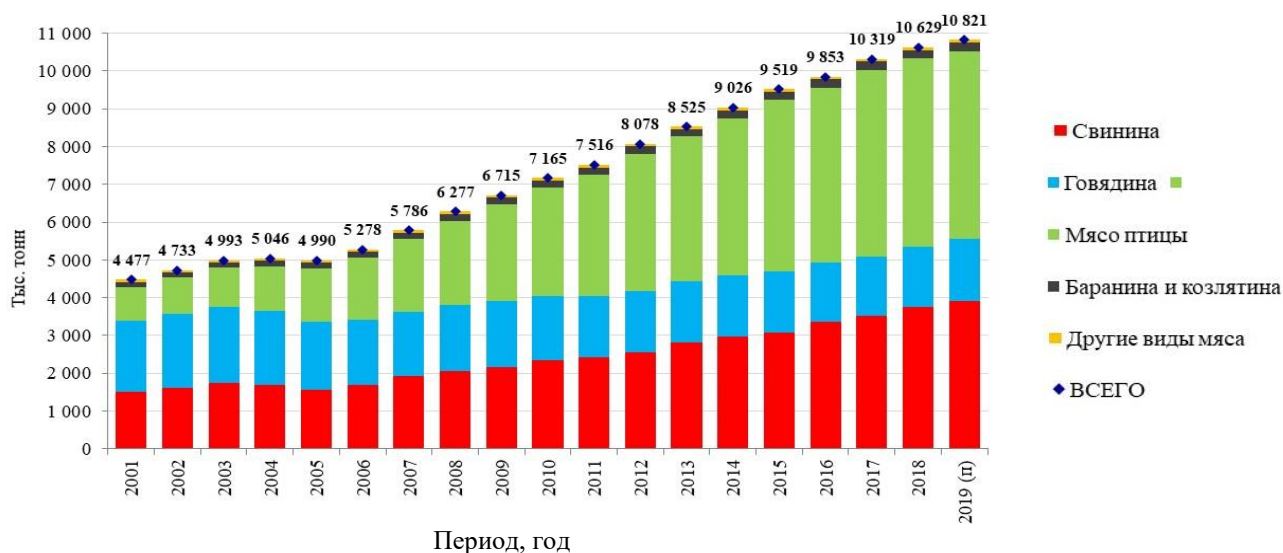


Рисунок 2.1 – Производство мяса в России в убойном весе в 2001-2019 гг.,  
ТЫС. ТОНН

При этом доля мяса птицы, свинины и баранины на протяжении всего рассматриваемого периода возрастала, доля говядины, напротив, сокращалась (рисунок 2.2).

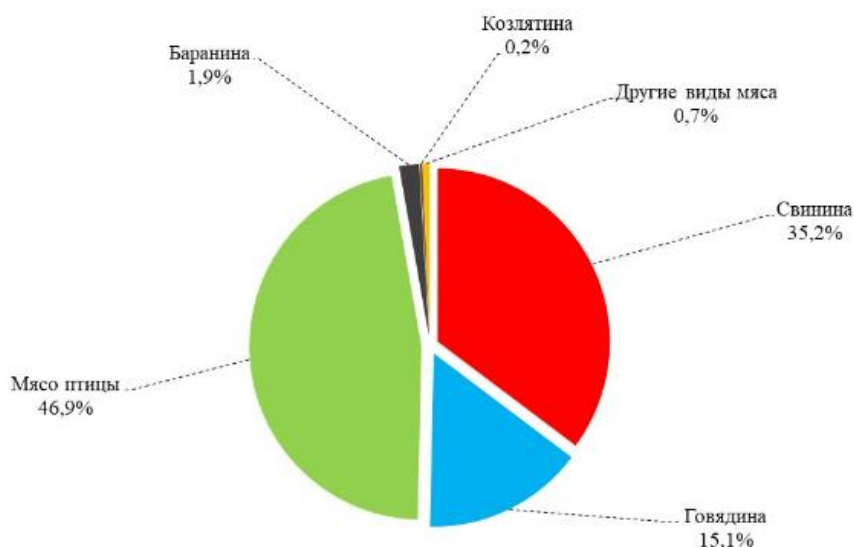


Рисунок 2.2 – Структура производства мяса в России по виду в 2019 году, %

В 2019 году на долю свинины пришлось 35,2%, говядины – 15,1%, мяса птицы – 46,9%, баранины – 1,9%, козлятины – 0,2%, других видов мяса – 0,7%.

К основным социальным факторам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» можно отнести следующие: социальная обстановка в стране.

Социальные факторы влияют на ее развитие опосредованно.

Все же необходимо указать, что социальная обстановка в стране ухудшается. С проблемами, конечно, столкнется не только Россия – мировая экономика замедляется из-за пандемии, многие страны, в том числе и развитые, понесут серьезные убытки.

Для развивающихся стран (к числу которых относится и Россия) последствия будут сильнее, так как их экономикам это грозит рецессией.

К основным технологическим факторам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» можно отнести следующие: уровень технологического развития отрасли; высокая доля ручного труда; устаревшее оборудование и низкая эффективность его использования.

Технологические факторы требуют от предприятия внедрения новых изобретений, технологий и использования новых подходов в производстве продукции.

Использование инноваций приводит к более качественной продукции, ее составу, упаковке и транспортировке, поэтому, если компания не будет успевать внедрять технологии, то при росте конкуренции произойдет потеря части рынка.

Расходы на НИОКР у ведущих стран Запада составляют 2–3% ВВП, у США – 2,7%, а у таких стран, как Япония, Швеция, Израиль, они достигают 3,5–4,5% ВВП. У России этот показатель составляет примерно 1% ВВП.

Исходя из всего вышесказанного можно произвести расчет суммарного воздействия при учете веса того или иного фактора:

$$- P = 0,22 \times (3+3+3) = 1,98,$$

$$- E = 0,30 \times (4+4+4) = 3,60,$$

$$- S = 0,21 \times (3+4+3) = 2,10,$$

$$- T = 0,27 \times (2+3+4) = 2,43.$$



Из произведенного PEST-анализа можно сделать вывод о том, что одни из серьёзных макроэкономических угроз для ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» – это экономические и технологические факторы, однако и социальные факторы оказывают существенное влияние.

К основным экологическим факторам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» можно отнести следующие: введение ограничений на передвижение между регионами в связи с чрезвычайным положением; загрязнение воздуха в связи с подниманием твердых частиц с пылью колесами автомашин. Для снижения токсичности выбрасываемых газов автомобилями можно выделить ряд направлений:

- использование нового оборудования, при которых выброс вредных веществ значительно снижается;
- замена рабочих процессов, а так же технологии производства мяса;
- применение очистных устройств для нейтрализации и очистки отработанных газов.

К основным биологическим факторам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ», можно отнести следующие факторы: изменение региональной биологической обстановки COVID-19; заболевание коронавирусом среди персонала предприятия.

Влияние на отрасль оказывает риск попадания продавцов и службы доставки на карантин – в любое время и в любом месте.

Как следствие попадания персонала на карантин является нехватка кадров для организации процесса.

При этом в скором времени ситуация может стать еще сложнее. Вероятно, мы столкнемся с резким снижением потребления в обществе, что приведет и к падению продаж.

Для того, чтобы преодолеть угрозы, ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» необходимо направить все свои усилия на развитие новых направлений деятельности предприятия, наладить взаимодействия с новыми заказчиками, урегулировать соотношение цена/качество предлагаемой продукции.

### 2.3 Анализ внутренней среды

Анализ внутренней среды ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» проводится с помощью анализа финансового положения и эффективности деятельности, потому что результаты хозяйствующего субъекта вне зависимости от отрасли напрямую зависят от использования финансовых ресурсов, при этом обеспечивая жизнедеятельность компании. Сохранение финансов является основным и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования.

Основные показатели деятельности организации отражены в финансовой отчетности: в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах. Данные бухгалтерского баланса ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» представим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ бухгалтерского баланса ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг. (тыс. руб.)

Показатели	Код строки	2018	2019	2020	Абс. откл.		Темп роста	
					2020 к 2018	2020 к 2019	2020 к 2018	2020 к 2019
Внеоборотные активы								
Основные средства	1150	3172	102299	453638	450466	351339	14301,32	443,44
Отложенные налоговые активы	1180	16	90	0	-16	-90	0	0,00
Итого по разделу 1	1100	3188	102389	453638	450450	351249	14229,55	443,05
Оборотные активы								
Запасы	1210	7	19	6899	6892	6880	98557,14	36310,53
НДС по приобретенным ценностям	1220	560	20	38	-522	18	6,79	190,00
Дебиторская задолженность	1230	1392	39545	59923	58531	20378	4304,81	151,53
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	88	4	18672	18584	18668	21218,18	466800,00
Прочие оборотные активы	1190	1	0	9	8	9	900	100,00
Итого по разделу 2	1200	2048	39587	85541	83493	45954	4176,81	216,08
Баланс	1600	5236	141976	539179	533943	397203	10297,54	379,77

## Окончание таблицы 2.2

Показатели	Код строки	2018	2019	2020	Абс. откл.		Темп роста	
					2020 к 2018	2020к 2019	2020к 2018	2020к 2019
III Капитал и резервы								
Уставный капитал	1310	0	0	0	0	0	0	0,00
Нераспределенная прибыль	1370	-130	2559	9615	9615	7056	7496,15	375,73
Итого по разделу III	1300	-130	2559	9615	9745	7056	7496,15	375,73
IV Долгосрочные обязательства								
Заемные средства	1410	5366	29387	435295	429929	405908	8112,09	1481,25
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	746	171	171	-575	100,00	22,92
Прочие обязательства	1450	0	0	82945	82945	82945	100,00	100,00
Итого долгосрочных обязательств	1400	5366	30134	518411	513045	488277	9661,03	1720,35
V Краткосрочные обязательства								
Кредиторская задолженность	1520	0	109284	11153	11153	-98131	100,00	10,21
Итого по разделу V	1500	0	109284	11153	11153	-98131	100,00	10,21
Баланс	1700	5236	141976	539179	533943	397203	10297,54	379,77

На основании данных представленных в таблице 2.2, можно сделать следующие выводы.

В ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» основные средства увеличились на 450466 тыс. руб. или в 142 раза, что связано с расширением производственной деятельности и продажами продукции. Офис, в котором осуществляет свою деятельность организация, находится в аренде. В организации есть офисная мебель, компьютеры, но их первоначальная стоимость менее 40000 руб., поэтому такое имущество отнесено на счета материально-производственных запасов и в момент отпуска в эксплуатацию учитывается на забалансовых счетах. ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ», осуществляет свою деятельность, заключая договор с организациями, так и в розницу в собственном магазине.

За анализируемый период 2018-2020 год запасы выросли в 362 раза или на 6892 тыс. руб., что также связано с расширением производства продукции.

Денежные средства в 2020 году по сравнению с 2018 годом выросли в 211 раз, рост денежных средств связан с увеличением продаж, как оптом, так и в розницу, а также ростом кредиторской задолженности.

По сравнению с 2019 годом в 2020 году наблюдаем значительный рост данного показателя на 18668 на 466800%. Рост связан с ростом кредиторской задолженности и поступления средств на расчетный счет организации.

В ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» в 2020 году получена нераспределенная прибыль в размере 9615 тыс. руб. что больше по сравнению с 2018 годом на 7396,15%, по сравнению с 2019 годом на 275,73%.

Долгосрочные заемные средства у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» выросли на 8012,09 % или на 429929 тыс. руб., это связано с тем, что средства взяты на расширение производства и покупку дорогостоящих основных средств.

Увеличение дебиторской задолженности приводит к образованию кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность в 2020 году по сравнению с 2018 годом выросла на 11153 тыс. руб.

Кредиторская задолженность образовалась в основном перед ООО «Эллада».

Наибольший удельный вес кредиторской задолженности относится к задолженности перед ИП Бойко А.Н., ИП Иванов С.Е. и ООО «Универсал Трейд».

Наблюдаем рост уровня кредиторской задолженности. В 2020 году по сравнению с 2018 годом кредиторская задолженность выросла на 11153 тыс. руб., по сравнению с 2019 г. снижение на 98133 тыс. руб.

Рост кредиторской задолженности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» является отрицательным фактором, влияющим на уровень экономической безопасности торгового предприятия.

Проанализируем финансовые результаты ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» на основании отчета о финансовых результатах за 2018-2020 гг., данные расчетов представим в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ финансовых результатов ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» к за 2018-2020 г (тыс. руб.)

Показатели	Код строки	2018	2019	2020	Абс. откл.		Темп роста	
					2020 к 2018	2020 к 2019	2020 к 2018	2020 к 2019
Выручка	2110.	1732	26553	44969	43237	18416	2596,36	169,36
Себестоимость продаж	2120	1689	23588	30206	28517	6618	1788,40	128,06
Валовая прибыль	2100.	43	2965	14763	14720	11798	34332,56	497,91
Управленческие расходы	2220.	60	79	98	38	19	163,33	124,05
Прибыль от продаж	2200.	-17	2886	14665	14682	11779	86364,71.	508,14
Прочие доходы	2340.	4	941	3481	3477	2540	87025,0	369,93
Прочие расходы	2350	52	461	9325	9273	8864	17932,69	2022,78
Прибыль до налогообложения	2300	-65	3366	8821	8886	5455	13670,77.	262,06
Текущий налог на прибыль	2410.	0.	0.	2252.	2252.	2252	100.	100,00
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430.	0	-746.	576.	576	1322	100,00	177,21
Изменение отложенных налоговых активов	2450.	13	73	-90	-103	-163	-692,31	-123,29
Прочее	2460.	0	-4	0	0	4	0,00	-100,00
Чистая прибыль	2400	-52	2689	7055	7107	4366	13667,31	262,37

На основании данных в таблице 2.3, можно сделать вывод, что выручка ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» в 2020 году по сравнению с 2018 г. выросла на 43237 тыс. руб. или в 24,9 раз, себестоимость за тот же период выросла в 16,9 раз, по сравнению с 2019 годом выручка выросла на 69,36%, себестоимость на 28,06%. Рост выручки связан с рост числа заказов, расширением производства.

Темп роста выручки превышает темп роста себестоимости, что говорит о росте экономической безопасности. На протяжении исследуемого периода прочие доходы организации выросли на 3477 тыс. руб.

В 2020 году ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» получило прибыль в размере 7055 тыс. руб., в 2020 году ситуация улучшилась, прибыль выросла в 135,6 раз по сравнению с 2018 годом. По сравнению с 2019 годом в организации прибыль выросла на 4366 тыс. руб. тыс. руб. или на 267,37%. На основании данных финансовой отчетности дадим оценку уровня экономической безопасности организации.

Сгруппируем активы и пассивы баланса по степени ликвидности данные отразим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Сравнительный аналитический баланс предприятия ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 г

Группировка активов и пассивов	Абсолютные величины, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Актив						
A1 Наиболее ликвидные активы	88	4	18672	1,68	0,00	3,46
A2 Быстрореализуемые активы	1392	39545	59923	26,59	27,85	11,11
A3 Медленно реализуемые активы	567	39	6937	10,83	0,03	1,29
A4 Труднореализуемые активы	3188	102389	453638	60,89	72,12	84,13
Баланс	5236	141976	539179	100,00	100,00	100,00
Пассив						
П1 Наиболее срочные обязательства	0	109284	11153	0,00	76,97	2,07
П2 Краткосрочные обязательства	0	0	0	0,00	0,00	0,00
П3 Долгосрочные обязательства	5366	30134	518411	102,48	21,22	96,15
П4 Постоянные пассивы	-130	2559	9615	-2,48	1,80	1,78
Баланс	5236	141976	539179	100,00	100,00	100,00

На основании данных таблицы 2.4 сопоставим полученные данные и определим тип ликвидности баланса ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ».

2020 год: A1>П1; A2 >П2; A3 <П3; A4> П4.

2019 год: A1<П1; A2 >П2; A3 <П3; A4> П4.

2018 год: A1>П1; A2 >П2; A3 <П3; A4> П4.

В 2018 году у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» организация имеет допустимую ликвидность, организация находится в зоне допустимого риска, что соответствует приемлемому уровню экономической безопасности. В 2019 году организация ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» имеет нарушенную ликвидность, организация находится в зоне критического риска, что соответствует низкому уровню экономической безопасности. В 2020 году организация ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» имеет допустимую ликвидность, организация находится в зоне допустимого риска, что соответствует приемлемому уровню экономической безопасности.

Таким образом, в исследуемый период организация ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» имеет средний уровень экономической безопасности.

Наибольший удельный вес в структуре активов ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» занимают труднореализуемые активы, это отрицательно сказывается на уровне экономической безопасности организации, так как при негативных ситуациях, организация не сможет за короткое время реализовать активы и рассчитаться по обязательствам.

Наибольшее значение в структуре пассивов в 2019 году занимают наиболее срочные обязательства, это отрицательно влияет на уровень экономической безопасности, так как возникают обязательства в срочном порядке гасить долги, в частности задолженность перед персоналом, перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Наибольшее значение в структуре пассивов в 2020 году занимают долгосрочные обязательства, это положительно влияет на уровень экономической безопасности, поскольку обязательства гасятся постепенно, нет необходимости погашения долгов в срочном порядке.

Таким образом, в исследуемый период, анализируя пассивы, можно сделать вывод, что организация ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» имеет средний уровень экономической безопасности.

При оценке риска ликвидности, необходимо показатели дополнить относительными коэффициентами, которые характеризуют ликвидность и структуру баланса организации, показатели представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели ликвидности баланса ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 г

Показатель	Рекомендуемое значение	2018	2019	2020	Изменения (+,-) 2020-2018	Изменения (+, -) 2020-2019
1. Общий показатель ликвидности (L1)	$L1 \geq 1$	0,593	0,167	0,304	-0,288	0,137
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	$L2 > 0,2-0,7$	0,000	0,000	1,674	1,674	1,674
3. Коэффициент «критической оценки» (L3)	Допустимое 0,7–0,8; желательно $L3 \geq 1,5$	0,000	0,362	7,047	7,047	6,685
4. Коэффициент текущей ликвидности (L4)	Оптимальное – не менее 2,0. Нормальное – от 1,0 до 2,0.	0,000	0,362	7,669	7,669	7,307
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5)	Уменьшение показателя в динамике – положительный факт	0,277	-0,001	0,093	-0,184	0,094
6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L6)	Не менее 0,1	1,621	2,522	5,191	3,570	2,670

Общий показатель ликвидности за анализируемый период не соответствует нормативному значению.

В 2020 году по сравнению с 2018 годом показатель снизился на 0,288 пункта что отрицательно сказывается на уровне экономической безопасности, а по сравнению с 2019 годом показатель увеличился на 0,137 пункта, что свидетельствует об укреплении уровня экономической безопасности.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2018 -2019 гг. равен нулю, т.е. свои краткосрочные обязательства ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» не могло погашать. В



2020 году по сравнению с 2018 и 2019 годом коэффициент абсолютной ликвидности выше нормативного значения, что свидетельствует о том, что в 2020 году организация смогла рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам, что свидетельствовало об укреплении уровня экономической безопасности.

Коэффициент «критической оценки» в 2018-2019 гг. находится ниже нормативных пределов, это свидетельствует о том, что ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» не сможет погашать свои обязательства, если вовремя будет поступать средства от дебиторов, что отрицательно характеризует уровень экономической безопасности.

В 2020 году коэффициент составил 7,07, что значительно превысило нормативное значение, то есть ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» сможет погашать свои обязательства в 2020 году, если вовремя будет поступать средства от дебиторов, что положительно характеризует уровень экономической безопасности.

Коэффициент текущей ликвидности в 2018 -2019 гг. находится ниже допустимых значений, что отрицательно сказывается на уровне экономической безопасности.

Коэффициент текущей ликвидности в 2020 году находится выше допустимых пределов, коэффициент за анализируемый период составляет 7,669, что положительно сказывается на уровне экономической безопасности.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за анализируемый период уменьшается, что положительно влияет на уровень экономической безопасности.

Коэффициент обеспеченности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» собственными средствами находится в пределах нормативного значения, т.е. организации достаточно собственных оборотных средств для финансовой устойчивости, что положительно характеризует уровень экономической безопасности.

Таким образом, общий коэффициент ликвидности находится ниже допустимых значений, что свидетельствует о низком уровне экономической безопасности, а остальные коэффициенты: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент «критической оценки», коэффициент текущей ликвидности, общий показатель ликвидности, коэффициент маневренности функционирующего капитала, коэффициент обеспеченности собственными средствами, находятся выше нормативного значения что свидетельствует о высоком уровня экономической безопасности.

Влияние на данные показатели оказывают такие факторы как высокий уровень кредиторской и дебиторской задолженности, а также большой размер долгосрочных заемных средств, что связано с расширением производства и открытие новых торговых точек.

Проанализируем показатели рентабельности, данные расчетов отразим в таблице 2.6.

На основании данных представленных в таблице 10 можно сделать вывод, что в 2020 году R1 вырос на 10,79 % в сравнении с 2018 годом, что свидетельствует о положительной тенденции, влияющей на уровень экономической безопасности.

Таблица 2.6 – Показатели рентабельности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Изменения (+,-) 2020-2018	Изменения (+, -) 2020-2019
Рентабельность оборотных активов, % (R1)	-2,54	6,79	8,25	10,79	1,46
Рентабельность основной деятельности, % (R2)	-0,97	12,19	48,39	49,36	36,2
Рентабельность продаж, % (R3)	-0,98	10,87	32,61	33,59	21,74
Рентабельность совокупных активов, % (R4)	-0,01	0,02	0,01	0,02	-0,01

Рост показателя свидетельствует о росте экономической безопасности. На рост рентабельности оборотных активов ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» повлияли такие

факторы, как резкий рост управленческих расходов, положительное влияние оказали рост выручки по основным видам деятельности.

Рентабельность основной деятельности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» характеризует сумму прибыли от продаж приходящуюся на каждый рубль затрат, таким образом в 2018 году убыток на 0,97 %, в 2019 году на 12,19 %, в 2020 году прибыль больше затрат на 48,39 %, т.е. свидетельствует о том, что организация в 2020 году получает прибыль от основной деятельности, что положительно влияет на уровень экономической безопасности.

Рентабельность продаж показывает сколько прибыли от продаж производится на 1 руб. реализованной продукции.

Показатель в 2020 году по сравнению с 2018 годом вырос на 33,59 пункта, по сравнению с 2019 г. на 21,74 пункта, что свидетельствует об укреплении экономической безопасности организации.

Рентабельность совокупных активов в 2020 году в сравнении с 2018 годом увеличилась на 0,002 %, что свидетельствует об улучшении экономической безопасности.

Далее проведем оценку риска финансовой устойчивости организации, рассчитанные данные отразим в таблице 2.7.

На основании полученных данных в таблице 2.7, можно сделать вывод: За анализируемый период 2018 г. и 2020 г, трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации имеет вид (0.1.1), что свидетельствует о том, что организация имеет нормальную независимость.

Таблица 2.7 – Анализ финансовой устойчивости ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг.

Показатель	Источник информации	2018	2019	2020	Изменения 2020/2018	Изменения 2020/2019
Общая величина запасов и затрат (З)	Стр.1210	7	19	6899	6892	6880
Наличие собственного оборотного капитала (СОК)	Стр.1300 – стр.1100	-3318	-99830	-444023	-440705	-344193

Окончание таблицы 2.7

Показатель	Источник информации	2018	2019	2020	Изменения 2020/2018	Изменения 2020/2019
Функционирующий капитал (СОК+ДО)	(стр.1300 – стр.1100)+стр.1400	2048	-69696	74388	72340	144084
Общая величина источников (СОК+ДО+КО)	(стр.1300 – стр.1100)+стр.1400 + стр.1500	2048	39588	85541	83493	45953
Фс=СОК - З	стр.2 – стр.1	-3325	-99849	-450922	-447597	-351073
Фд=СОК + ДО - З	стр.3 – стр.1	2041	-69715	67489	65448	137204
Фо=СОК + ДО +КО - З	стр.4 – стр.1	2041	39569	78642	76601	39073
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации (S)		0.1.1	0.0.1	0.1.1		

ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства, что негативно сказывается на уровне экономической безопасности организации.

За анализируемый период 2019 г, трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации имеет вид (0.0.1), что свидетельствует о том, что в организации имеет неустойчивое финансовое состояние, что негативно сказывается на уровне экономической безопасности организации.

ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» характеризуется нарушенной платежеспособностью, при этом возникает необходимость привлечения дополнительных денежных средств. При разработке стратегии по управлению дебиторской и кредиторской задолженности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ», возможно улучшение финансовой устойчивости организации. Уровень экономической безопасности средний.

Анализ типа финансовой устойчивости ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» сопровождается расчетом финансовых коэффициентов (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	2018	2019	2020	Изменения (+,-) 2020-2018	Изменения (+, -) 2020-2019
Коэффициент автономии (U1)	Минимальное пороговое значение – на уровне 0,4. Рекомендуемое значение 0,4 – 0,6.	-0,02	0,02	0,02	0,04	0,00
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (U2)	$U2 < 1,5$	-41,28	54,48	55,08	96,35	0,60
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (U3)	Нижняя граница 0,1. Чем выше показатель (0,5), тем лучше финансовое состояние предприятия	-1,62	-2,52	-5,19	-3,57	-2,67
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (U4)	Общепринятое нормативное значение отсутствует. По мнению экспертов: от 0,25 до 0,6-0,8.	-474,00	-	-	409,64	5189,85

На основании данных таблицы 2.8 сделаем следующие выводы:

Коэффициент автономии ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» ниже нормативного значения в 2018-2020 гг., следовательно, мы наблюдаем, что организация все больше полагается на заемные источники финансирования, и снижает свой уровень экономической безопасности, что говорит о низком уровне экономической безопасности.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» в 2019-2020 гг. находится в пределах нормативного значения, что свидетельствует о том, что организация не зависит от внешних источников финансирования.

Заемные средства отсутствуют у организации, что положительно сказывается на уровне экономической безопасности.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг. имеет отрицательное значение, нижняя граница должна быть 0,1, что говорит о плохом финансовом состоянии.

Коэффициент финансовой независимости ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» в части запасов также отрицательный в 2018-2020 году, что также свидетельствует об отсутствии финансовой устойчивости, и о низком уровне экономической безопасности. В 2018 и 2020 гг. запасы отсутствовали.

На основании полученных результатов, проведем оценку уровня экономической безопасности, данные сведем показатели в таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Классификация уровня экономической безопасности по параметрам оценки финансовой ситуации ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Показатель	2018		2019		2020	
	Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов
L2	0	0	0	0	1,674	20
L3	0	0	0,362	0	7,047	18
L4	0	0	0,362	0	7,669	16,5
U1	-0,02	0	0,02	0	0,02	0
U3	-1,62	0	-2,52	0	-5,19	0
U4	-474	0	-5254,21	0	-64,36	0
Итого	xxx	0	xxx	0	xxx	54,5

На основании данных представленных в таблице 2.9 можно сделать вывод, что организация в 2018-2019 году относилась к 5-му классу экономической безопасности организации с кризисным финансовым состоянием, в 2020 году состояние улучшилось, ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» относится к 4-му классу экономической безопасности, с неустойчивым финансовым состоянием, обладает низким уровнем экономической безопасности.

На основании проведенных расчетов и оценки экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» сделаем вывод, что при определении класса экономической безопасности организации, организация имеет неустойчивое

финансовое состояние. К негативным факторам, влияющим на уровень экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» относятся высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности, большой размер долгосрочных заемных средств, а также закупка мяса свинины, птицы и говядины у поставщиков (Птицефабрика Свердловская, Свинокомплекс Уральский, Мясная оптовая №1), что в свою очередь увеличивают себестоимость товара.

В организации наблюдается высокий уровень как дебиторской, так и кредиторской задолженности. При чем дебиторскую задолженность можно отнести к сомнительным долгам, так как организация, которая является основным дебитором находится на стадии банкротства. Кредиторскую задолженность организация пытается сократить с помощью своих средств, хотя от дебиторов средства не поступают.

В организации низкая платежеспособность. К положительным факторам, влияющим на экономическую безопасность является тот факт, что увеличивается рентабельность от основной деятельности, увеличивается нераспределенная прибыль.

Проведем анализ состояния дебиторской задолженности в ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». Уровень дебиторской задолженности представим на рисунке 2.3.

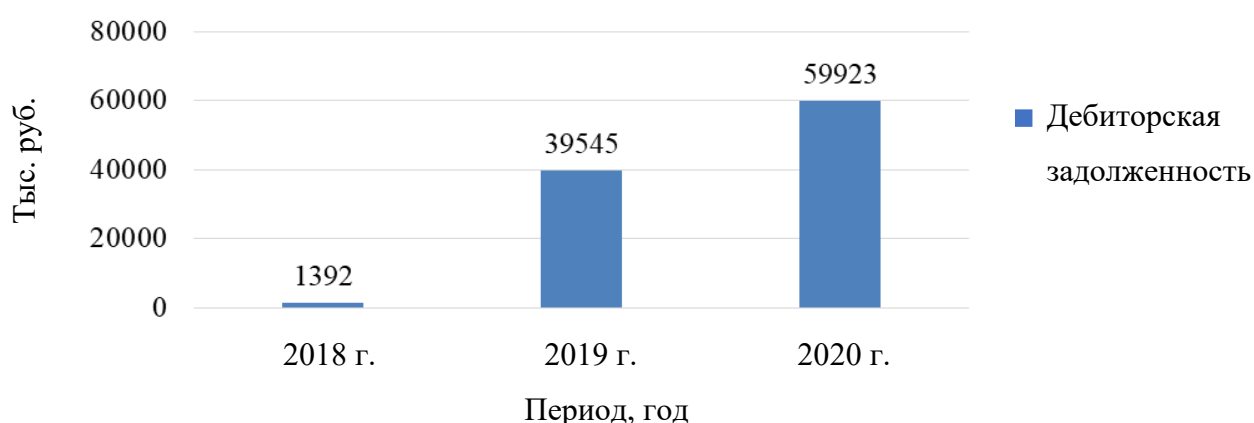


Рисунок 2.3 – Уровень дебиторской задолженности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг.

Данные представленные на рисунке 2.3 свидетельствуют о том, что в организации высокий уровень дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность отражается по строке 1230 бухгалтерского баланса.

За анализируемый период дебиторская задолженность имеет тенденцию к увеличению, так в 2019 году по сравнению с 2018 годом рост произошел в 274 раза, а в 2020 году в сравнении с 2019 годом рост составил 52,53%, что свидетельствует о неправильной политике взыскания задолженности и работы с покупателями на начальном этапе заключения договоров. Дебиторская задолженность в основном образовалась за счет поставленной, но не оплаченной продукции ООО «Эллада», которая проходила процедуру банкротства.

В 2020 году наблюдаем очередной рост дебиторской задолженности так по сравнению с 2019 годом рост составил 52,53%. Рост дебиторской задолженности отрицательно сказывается на уровне экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ».

Для анализа движения дебиторской задолженности необходимо представить данные по срокам ее образования, представим данные на рисунке 2.4.

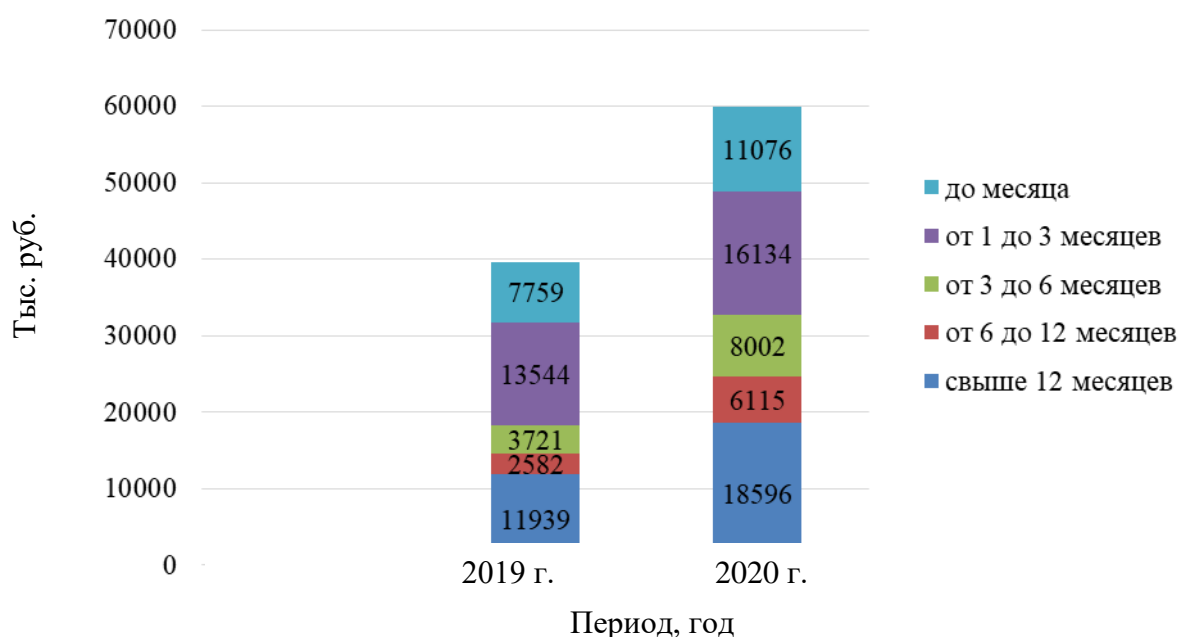


Рисунок 2.4 – Анализ дебиторской задолженности по срокам образования



На основании представленных данных на рисунке 2.4, можно сделать вывод, что в 2018, 2019 и 2020 году дебиторская задолженность наибольшая доля в основном приходилась на период от 1 до 3 месяцев.

В 2020 году наблюдается высокий уровень дебиторской задолженности со сроком погашения свыше 12 месяцев.

Увеличение сроков непогашения дебиторской задолженности, является отрицательным фактором, негативно влияющим на уровень экономической безопасности.

Увеличение срока погашения дебиторской задолженности может привести к повышению риска непогашения долгов, и, следовательно, к ухудшению финансового состояния и уменьшению прибыли.

Для более детального анализа необходимо сравнить рост дебиторской и кредиторской задолженности, если дебиторская задолженность снижается более быстрыми темпами чем кредиторская, это отрицательно влияет на уровне экономической безопасности организации, для анализа представим показатели на рисунке 2.5.

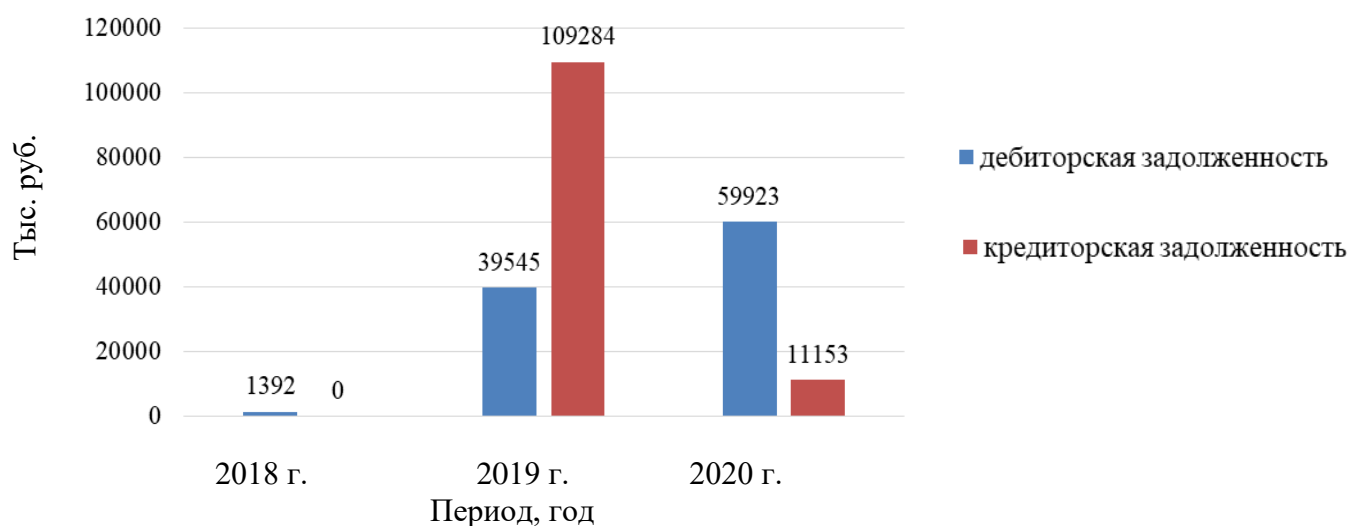


Рисунок 2.5 – Дебиторская и кредиторская задолженность  
ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг.

Показатели, представленные на рисунке 2.5, свидетельствуют о том, что дебиторская задолженность резко растет, а темп роста кредиторской задолженности в 2019 году резко вырос, в 2020 году резко снизился за счет погашения задолженности организацией.

Такая динамика кредиторской задолженности положительно сказывается на уровне экономической безопасности.

Темп роста дебиторской и кредиторской задолженности должен быть примерно одинаковым, в 2020 г. по сравнению с 2019 годом темп роста дебиторской задолженности составил 151,53%, кредиторской задолженности 10,21%. Данное правило нарушено.

На основании данных представленных в таблице 2.10, можно сделать вывод:

Оборачиваемость дебиторской задолженности имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о снижении продаж с отсрочкой платежа, что негативно влияет на уровень экономической безопасности.

Таблица 2.10 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Абс. отклонение	
				2020 к 2018	2020 к 2019
Оборачиваемость дебиторской задолженности	1,24	0,67	0,75	-0,49	0,08
Период погашения дебиторской задолженности (в днях)	293	544	486	193,03	-57,21
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	26,59	27,85	11,11	-15,47	-16,74
Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности	26,79	30,19	31,03	4,24	0,84

Период погашения задолженности растет, в организации большой период просрочки задолженности, что свидетельствует о высоком риске невозврата денежных средств и тем самым негативно влияет на уровень экономической

безопасности. Доля дебиторской задолженности в текущих активах в 2020 году составила 26,59, в 2019 году 27,85, и в 2018 г – 11,11.

Показатель находится на высоком уровне и характеризуется немобильной структурой имущества, что негативно влияет на уровень экономической безопасности.

Доля сомнительной задолженности растет, в 2020 г. показатель составил 31,03, что выше на 0,84 пункта по сравнению с 2019 года и на 4,24 пункта по сравнению с данными 2018 года. Рост показателя свидетельствует о снижении ликвидности и об ухудшении экономической безопасности организации.

## 2.4 SWOT-анализ

Анализ состояния деятельности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» проведем при помощи SWOT-анализа. ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» как и многие другие организации имеет сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы для своего дальнейшего развития. Для проведения SWOT – анализа необходимо определить возможности и угрозы юридического лица через внутреннюю и внешнюю среду.

Полученные данные сведем в матрицу SWOT-анализа, таблица 2.11.

Таблица 2.11 – SWOT-анализ ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Сильные стороны	Слабые стороны
Широкий ассортимент продукции	Небольшие производственные мощности
Квалифицированный персонал	Недостаточное финансирование маркетинговых программ
Ценовое преимущество	
Возможности	Угрозы
сформированный спрос на мясную продукцию	Высокая конкуренция;
развитие программы гос. поддержки сельского производства;	Экономический кризис;
развитие мясного животноводства в России;	Снижение покупательского спроса;
появление новых поставщиков.	Изменение предпочтения потребителей;
	Сбой в поставках продукции

После SWOT-анализа были определены перспективы развития компании и выявлены пробелы, которые необходимо было исправить. Благодаря анализу механизмы развития становятся видимыми и становятся неотъемлемой частью разработки политики и обеспечения качества.

После SWOT-анализа были определены силы; Мы видим, что состояние ассортимента и компетенции персонала являются основными критериями компании. Ценовое преимущество – еще одно преимущество. Устранение недостатков, а именно стабильность заказов, может быть решено путем разработки бизнес-моделей компании. Это позволит наглядно увидеть систему бизнес-процессов и детальный анализ их деятельности.

Как только выполнение заказов стабилизируется, компания зарекомендует себя как организация, предоставляющая качественную продукцию, которые помогут добиться стабильной позиции на рынке, авторитета бренда и известности. В будущем это позволит компании расширить рынок сбыта и избежать угроз со стороны конкурентов.

Таким образом, дебиторская задолженность является источником погашения кредиторской задолженности организации. Если в ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» будут заморожены суммы в расчетах с покупателями и заказчиками, то предприятие может почувствовать большой дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей в бюджет, внебюджетные фонды, отчислениям по соцстрахованию и обеспечению, задолженности по зарплате и прочим платежам. Это в свою очередь повлечет за собой уплату штрафов, пеней, неустоек. Нарушение договорных обязательств и несвоевременная оплата продукции поставщикам приведут к потере деловой репутации организации и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности.

При проведении анализа динамики и структуры дебиторской задолженности в ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» было выделено ряд проблем.

Первая проблема – это высокий уровень дебиторской задолженности.

Вторая проблема – это наличие просроченной дебиторской задолженности.

Третья проблема – это возможность получения убытков при неисполнении должниками своих обязательств.

Выводы по разделу два

По результатам анализа можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений организации с его дебиторами и кредиторами не представляет угрозу стабильности финансового состояния предприятия. Динамика роста кредиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений. Также было определено, что различные факторы по-разному влияют на уровень экономической безопасности организации. Влияние факторов зависит от множества различных показателей и ситуаций. Таким образом, возникновение дебиторской задолженности, может привести как к абсолютной ликвидности организации, так и к финансовой неустойчивости. Финансовая неустойчивость приводит в угрозе снижения уровня экономической безопасности.

В частности, были выявлены потенциальные угрозы экономической безопасности организации в связи с возникновением дебиторской задолженности, а и на основании выявленных угроз разработаны мероприятия их устранения.

К основным угрозам можно отнести несвоевременность платежа. В качестве одного из мероприятий было предложено предоставлять скидки с цены продажи продукции, если платеж осуществлен ранее договорного срока, как было выявлено преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

#### 3.1 Разработка мероприятий по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

На основании проведенного анализа сформулируем мероприятия по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» за счет управления дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» предполагает поддержание ее оптимальной величины с учетом «качества» дебиторской задолженности. Это достигается за счет:

- преддоговорной работы, когда будущий дебитор тщательно проверяется на предмет его платежеспособности;
- юридического сопровождения заключения договоров и их исполнения;
- полного и своевременного учета дебиторской задолженности;
- контроля величины, состава и структуры дебиторской задолженности;
- претензионной работы с дебиторами.

Текущая работа с дебиторской задолженностью.

На этапе заключения договора с будущим дебитором организация может предусмотреть в договоре различного рода санкции за нарушение сроков оплаты (например, штрафы за неуплату и проценты за просрочку). Это будет дополнительным стимулом для должника не затягивать с оплатой долгов.

Текущий контроль дебиторской задолженности предполагает, к примеру, что на основе составленных графиков погашения дебиторской задолженности производится ежедневный мониторинг своевременности оплаты долгов. Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности немаловажную роль играет мотивация сотрудников. Система оплаты труда в организации может предусматривать выплату дополнительного вознаграждения работникам, которые

эффективно работают с должниками и договариваются об оплате «зависших» долгов.

В вопросах управления дебиторской задолженности важны расчет и анализ основных показателей, характеризующих состав, структуру и состояние дебиторской задолженности. К примеру, может рассчитываться и анализироваться в динамике коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Снижение показателя может быть дополнительным сигналом к тому, что эффективность работы с дебиторами нужно повысить.

Вопросами управления дебиторской задолженности в ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» занимаются различные подразделения. В зависимости от масштабов организации и специфики ее деятельности это могут быть договорной или юридический отдел, бухгалтерия или отдел продаж. Как правило, эффективный процесс управления дебиторской задолженностью обеспечивается за счет слаженного взаимодействия всех подразделений организации, которые в той или иной степени работают с дебиторами.

Управление дебиторской задолженностью предполагает в числе прочего реструктуризацию долгов. Она может предусматривать, к примеру, предоставление скидок при быстром погашении дебиторской задолженности, прощение части долга при условии быстрой оплаты оставшегося долга или уступку дебиторской задолженности другим организациям.

В организации также должна быть поставлена претензионная работа в отношении тех должников, которые просрочили оплату, и когда единственный путь погашения задолженности – взыскание дебиторской задолженности.

Бухгалтерия в вопросах управления дебиторской задолженности играет немаловажную роль, так как благодаря данному подразделению в отчетности будет представлена реальная величина дебиторской задолженности.

Ведь по сомнительной задолженности в бухучете должен создаваться соответствующий резерв, а безнадежные долги и вовсе подлежат списанию с баланса. Поэтому нереальная к получению дебиторской задолженности в балансе

показана не будет, а величина сомнительных долгов будет скорректирована. А, значит, на основе отчетности пользователь, как правило, сможет сделать обоснованные выводы о реальной величине дебиторской задолженности организации и качестве работы с ней.

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что управление дебиторской задолженностью у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» нуждается в совершенствовании, проблемы, и возможные пути решения сведем в таблицу 3.1.

Таблица 3.1 – Проблемы и пути их решения по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Проблемы	Пути решения
В организации отсутствует политика управления дебиторской задолженности	Разработать политику управления дебиторской задолженностью
Высокая доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов	Применять систему штрафов и скидок, проводить группировку должников по уровню дебиторской задолженности и вести по этим должникам работу по взысканию задолженности; разработать систему мотивации менеджеров по принятию мер к обеспечению инкассации дебиторской задолженности
Имеется просроченная дебиторская задолженность	Ранжировать дебиторскую и задолженность по срокам ее возникновения, изменить условия договора по просроченной задолженности
Нет резервов покрытия дебиторской задолженности по которой истек срок исковой давности	Создать резерв по сомнительным долгам

В целях совершенствования управления дебиторской задолженностью предлагается:

- разработать политику управления дебиторской задолженностью, применять систему штрафов и скидок;
- проводить группировку должников по уровню дебиторской задолженности и вести по этим должникам работу по взысканию задолженности;
- ранжировать дебиторскую и задолженность по срокам ее возникновения, изменить условия договора по просроченной задолженности;



- разработать систему мотивации менеджеров по принятию мер к обеспечению инкассации дебиторской задолженности;
- создать резерв по сомнительным долгам.

В целях осуществления рациональной политики управления дебиторской задолженностью необходимо оценить каждого покупателя по определенным критериям. На основании проведенной оценки финансовыми менеджерами формируются управленческие решения для каждого конкретного дебитора.

Для решения таких задач применяется ABC – XYZ анализ, который проводится с целью анализа уровня продаж предприятия, структурирования и определения четких лидеров среди всех покупателей для корректировки своей политики управления дебиторской задолженности.

К наиболее распространенным параметрам классификации дебиторской задолженности можно отнести:

- сумма долга;
- просрочка платежа.

Дадим характеристику типов дебиторской задолженности, ранжированных по мере убывания суммы долга (согласно методу ABC).

Категория А – наиболее крупные дебиторы, требующие постоянного и скрупулезного учета и контроля.

Категория В – менее важные для предприятия дебиторы, которые оцениваются и проверяются регулярно, однако не очень часто.

Категория С – представляет собой, как правило, широкую номенклатуру дебиторов с мелкими суммами долгов.

Сформулируем общие правила управления категориями дебиторов А, В, С.

Для клиентов категории А необходимы:

- регулярная оценка достоверности прогноза платежей;
- ежедневное обновление данных в базе данных;
- возможное введение льготных условий взаимодействия (для клиентов, ранжированных по сумме);

– постоянные отслеживание объемов заказываемых партий и регулярности взаимодействия.

Для дебиторов категории В применяются те же меры, что и для категории А, но они осуществляются реже и с большими приемлемыми допусками.

Для управления клиентами категории С выделим отдельные рекомендации:

- необходима оценка клиента на предмет продолжения отношений;
- фиксация информации о клиенте должна быть простой, контроль за состоянием долгов можно производить периодически (касается клиентов с мелкими суммами долгов).

При совмещении градаций дебиторов по суммам и срокам получаем матрицу управления дебиторской задолженностью, включающую в себя 9 типов дебиторов (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Группировка должников

Объем продаж	Среднее время просрочки, дни		
	0-30 (С)	30-90 (В)	Более 90 (А)
Высокие (А)	1	2	3
Средние (В)	4	5	6
Небольшие (С)	7	8	9

Рекомендации матрицы «Группировка должников»:

– это, как правило, благонадежные постоянные покупатели, которые могут рассчитывать на льготные условия продаж;

– постоянные клиенты с небольшой задержкой платежа. Тактика работы с ними, как правило, заключается в «мягких» напоминаниях об оплате по телефону о необходимости платежа;

– клиент может покупать весь ассортимент продаж, однако постоянно срывает срок оплаты. В качестве дальнейших действий может быть введение этому клиенту более низкого лимита по объему отгрузки либо перевод его на частичную предоплату;

– благонадежные клиенты, обеспечивающие предприятию стабильные продажи;

– клиенты, обеспечивающие стабильный, объем продаж с длительными сроками оборачиваемости платежей. Можно увеличить лимит по объему продаж, но при этом необходим тщательный контроль за движением возникающей задолженности;

– клиенты со стабильными продажами, но срывающие сроки оплаты. Необходимо подписание акта сверки и графика предстоящих платежей;

– благонадежные клиенты, но для ускорения оборачиваемости и максимизации дохода можно предложить таким потребителям оптовые ценовые скидки;

– как правило, мелкие начинающие потребители. Можно попробовать наладить отношения, стимулируя продажи;

– клиенты с низкими продажами и оборачиваемостью. Целесообразно или отказаться от взаимодействия, либо работать только по предоплате.

Итак, ABC-анализ заключается в выделении на основании статистических данных групп должников, характеризующихся различной значимостью, каждая из которых требует определенного подхода при дальнейшем взаимодействии. ABC-группировка дебиторской задолженности чаще всего осуществляется по критериям суммы и срока долга.

А – клиенты с наибольшими объёмами покупок. Их накопительная доля – до 80%.

В – клиенты, для которых значение накопительной доли составляет от 80 до 95%.

С – накопительная доля которых более 95%.

Метод ABC позволяет ранжировать дебиторов по степени влияния на конечный финансовый результат предприятия - продавца. На основании применения метода ABC предприятия – покупатели распределяются по трем группам.

Результаты расчета ABC на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Результаты расчета ABC на примере ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

№ п/п	Название организации	Дебиторская задолженность (тыс. руб.)	Уд. Вес (%)	Уд. Вес с нарастающим итогом	Класс
1	ООО «Мясо»	7778	12,98	12,98	A
2	ООО «Птички»	6016	10,04	23,02	A
3	ООО «МясКо»	4105	6,85	29,87	A
4	ООО «Эллада»	4099	6,84	36,71	A
5	ООО «Монетка»	4003	6,68	43,39	A
6	ООО «Пятерочка»	3589	5,99	49,38	A
7	АО «тандер»	3440	5,74	55,12	A
8	ООО «Семья»	3386	5,65	60,77	A
9	ООО «Купец»	3146	5,25	66,01	A
10	ООО «Новая эра»	2756	4,60	70,61	A
11	ООО «Метропролис»	2601	4,34	74,95	A
12	«Услада»	2391	3,99	78,94	A
13	ООО «Райт»	2343	3,91	82,85	B
14	ООО «Гоголевский»	2109	3,52	86,37	B
15	ИП Сатриев РВ	2001	3,34	89,71	B
16	ООО Минимаркет	1738	2,90	92,61	B
17	ООО «Экватор»	1312	2,19	94,80	B
18	ООО «Книэжот»	1198	2,00	96,79	C
19	ООО «Сибирь»	965	1,61	98,41	C
20	ООО «Троя»	953	1,59	100,00	C
	итого	59923	100		

На основании группировка организаций должников, можно сформировать резерв по сомнительным долгам, по следующим нормам, представленным в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Размер резерва на возможные потери

№ группы	Процент резерва
Группа А	100%
Группа В	80%
Группа С	50%

На основании представленных данных сформируем резерв по сомнительным долгам. Полученные результаты отразим в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Формирование резерва по сомнительным долгам

№ группы	Процент резерва	Дебиторская задолженность по группам (тыс. руб.)	Расчет резерва	Сумма резерва (тыс. руб.)
Группа А	100%	47309	47309*100	47309
Группа В	80%	9504	9504 *80%	7603
Группа С	50%	3116	3116*50%	1558
итого		59923		56470

Долг, который не был и не будет погашен, списывают за счет ранее созданного по этой задолженности резерва. Сумма резерва должна быть включена в состав прочих доходов, если должник расплатился с компанией.

Если до конца года, следующего за годом создания резерва, он в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы также списывают. Их отражают в качестве прочих доходов компании. При этом, списав резерв, фирма должна создать его в конце года вновь.

Все эти мероприятия помогут сократить уровень дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии.

Для ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» одним из путей уменьшения дебиторской задолженности является пересмотр ведения аналитического учета. Необходимо построить аналитический учет таким образом, чтобы обеспечить получение данных о сроках погашения дебиторской задолженности, об образовании просроченной задолженности, о задолженности, обеспеченной векселями и т.д.

Пересмотр ведения аналитического учета позволит не допускать возникновения необоснованной задолженности, повысить ее оборачиваемость, высвободить замороженные средства из расчетов с разными покупателями и заказчиками и направить их на покрытие собственных долгов, приобретение товарно-материальных ценностей и т.д.

Использование указанной схемы позволит снизить дебиторскую задолженность и соответственно повысить уровень экономической безопасности.

Соответственно это положительно скажется на экономической безопасности организации.

Для эффективной деятельности необходима политика управления дебиторской задолженности, которая в ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» отсутствует.

Политика управления дебиторской задолженности должна являться составной частью общей политики управления оборотными активами, заключающаяся в оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременной ее инкассации. В связи с возникшими проблемами в управлении дебиторской задолженностью в организации необходимо разработать политику управления дебиторской задолженности. Для разработки политики по управлению дебиторской задолженностью возникнут следующие затраты, представленные в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Затраты на разработку политики управления дебиторской задолженностью в организации

Наименование статьи затрат	Сумма (руб.)
Приобретение автоматизированной системы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия»	15400
Определение целевой установки обеспечения эффективного управления дебиторской задолженностью	5700
Построение системы эффективного управления дебиторской задолженности	3400
Разработка методологического инструментария оценки состояния дебиторской задолженности в организации	2400
Оплата за труд по разработке политики управления дебиторской задолженностью	15600
Страховые взносы	4680
Изменение должностных инструкций	3400
<b>ИТОГО ЗАТРАТ</b>	<b>50580</b>

Таким образом, сумма затрат по предложенным мероприятиям составит 50580 руб. Формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». В договоре ООО «НАТУРАЛ-

ПРОДУКТ» прописано, что за просрочку платежа взыскивается штраф в размере 0,01% за каждый день просрочки платежа. При формировании системы штрафных санкций к дебиторам должны предусматриваться соответствующие пени, штрафы, неустойки, размеры которых должны полностью возмещать все финансовые потери предприятия.

Приведенная шкала штрафных санкций у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого контрагента в зависимости от просрочки платежа (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Шкала штрафных санкций, % у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Количество дней просрочки платежа	Ставка процент
0-30 дней	0,03
31-60 дней	0,04
61-90 дней	0,05
Свыше 91 дня	0,06

Таким образом, нами были предложены мероприятия по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». Далее дадим оценку эффективности предложенных мероприятий.

### 3.2 Оценка эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ»

Эффективность применения предложенных рекомендаций представим в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет эффективности применения политики управления дебиторской задолженностью

Показатели	До разработки политики управления дебиторской задолженности	После разработки политики управления дебиторской задолженности
Условия продажи продукции	30% до продажи продукции, % после	при 100% оплате 5% скидки на продаваемую продукцию

### Окончание таблицы 3.8

Показатели	До разработки политики управления дебиторской задолженности	После разработки политики управления дебиторской задолженности
Система штрафов	0,01% за каждый день просрочки платежа	0-30 дней -0,03 %; 31-60 дней - 0,04% 61-90 дней -0,05% Свыше 91 день -0,06%
Уровень инфляции (годовой)	3,0	3,0
Срок погашения дебиторской задолженности	90 дней	30 дней
Выручка	600000 руб.	600000 руб.
Оплата за продукцию (поступление средств)	180000 руб.	570000 руб. (скидка 30000 руб.)
		407400 руб. (скидка 18000 руб.)
Дебиторская задолженность	420000 руб.	0 руб.
		174600 руб.
Сумма обесценения	8400	3492 руб.
Затраты на обслуживание дебиторской задолженности	26000 руб.	11000 руб.

Таким образом, применение политики управления дебиторской задолженности позволит:

- во-первых, снизить уровень дебиторской задолженности при условии «при 100% оплате 5% скидки на продаваемую продукцию; при 70% оплате скидка 3%» на 245400 руб.;

- во-вторых, снизить кредиторскую задолженность, на высвобождаемую сумму на 245400 руб.;

- в-третьих, расходы по операциям составят без применения предложенного мероприятия 34400 руб. (8400 руб.+26000 руб.). 26000 руб. это обслуживание долга сюда относятся затраты на командировку для встреч с дебиторами, расходы на телефонные переговоры, использование техники и рабочее время сотрудников для подготовки претензий и т.д.

До разработки политики управления дебиторской задолженности расход составляет 34000 руб.



После разработки политики управления дебиторской задолженности, расход составит 14492 тыс. руб., что меньше на 19508 руб.

Предполагается, что после разработки политики управления дебиторской задолженностью и внедрение его в деятельность организации ее уровень снизится на 40%, соответственно, повысится уровень дохода в организации, что эффективно скажется на экономической деятельности организации.

При использовании всех предложенных рекомендаций сократился уровень дебиторской задолженности, и срок ее погашения представим данные в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Уровень дебиторской задолженности, после внедрения предложенных мероприятий

Название организации	Дебиторская задолженность (тыс. руб.) до предложенных мероприятий	Дебиторская задолженность (тыс. руб.) после предложенных мероприятий	Срок погашения дебиторской задолженности до предложенных мероприятий	Срок погашения дебиторской задолженности после предложенных мероприятий
ООО «Мясо»	7778	5428	30	25
ООО «Птички»	6016	11967	65	45
ООО «МясКо»	4105	2023	63	49
ООО «Эллада»	4099	0	90	30
ООО «Монетка»	4003	3385	27	20
ООО «Пятерочка»	3589	2493	90	80
АО «Тандер»	3440	3359	26	24
ООО «Семья»	3386	2518	35	20
ООО «Купец»	3146	2053	42	35
ООО «Новая эра»	2756	2264	54	24
ООО «Метрополис»	2601	2171	74	65
«Услада»	2391	1880	65	42
ООО «Райт»	2343	2272	61	48
ООО «Гоголевский»	2109	1937	30	20
ИП Сатриев РВ	2001	1513	35	25
ООО Минимаркет	1738	1437	37	25

Окончание таблицы 3.9

Название организации	Дебиторская задолженность (тыс. руб.) до предложенных мероприятий	Дебиторская задолженность (тыс. руб.) после предложенных мероприятий	Срок погашения дебиторской задолженности до предложенных мероприятий	Срок погашения дебиторской задолженности после предложенных мероприятий
ООО «Экватор»	1312	1194	39	39
ООО «Книизкот»	1198	1198	41	25
ООО «Сибирь»	965	860	91	45
ООО «Троя»	953	857	90	50
Итого	59923	50808		

Таким образом, дебиторская задолженность, после применения предложенных мероприятий может снизиться на сумму:

$$59923 - 50808 = 9115 \text{ тыс. руб.}$$

ООО «Эллада» рассчиталась по долгам, так как применяемые санкции, отягчали и так сложное положение. Соответственно по данной организации формировался резерв в размере 100% от суммы долга, соответственно сумму резерва по сомнительным долгам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» спишет в доход организации. Сумма резерва составляет 4099 тыс. руб.

Разработка системы мотивации менеджеров по принятию мер к обеспечению инкассации дебиторской задолженности.

Стандартная отсрочка платежа, предоставляемая ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» составляет 14 дней, по данным договора продаж.

За своевременное закрытие дебиторской задолженности необходимо премировать отдел продаж на сумму 15% от оклада, при снижении данного показателя до 70% - премирование составит 10%, до 50% - премирование составит 6%, меньше 50% премия не начисляется.

Приведем обоснование процентной ставки премирования в 6% на основе KPI, представленного в формуле (3.1)

$$\text{Индекс КРІ} = \text{вес показателя} \times \text{факт} / \text{цель}. \quad (3.1)$$

За 2020 год образовалась дебиторская задолженность в размере:

$$44960 - 24582 = 20378 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, сотрудник получит премию, если сможет закрыть 50% от данной задолженности, то есть закрытие составит 10189 тыс. руб.

$$\text{Индекс КРІ} = 1 \times 20378 / 10189 = 0,5.$$

Ежемесячный размер премии от базового должностного оклада составляет 0,12.

$$\text{Премия} = 4680 \times 0,12 \times 0,5 = 280,8 \text{ тыс. руб.}$$

Процент премирования:

$$280,8 / 4680 = 6\%.$$

Фонд оплаты труда отдела продаж составляет 3600 тыс. руб. ( $300 \times 12 = 3600$  тыс. руб.) в годовом выражении, без учёта отчислений во внебюджетные фонды.

30% о тариф по взносам, уплачиваемым от несчастных случаев на производстве:

$$3600 \times 30\% = 1080 \text{ тыс. руб.}$$

ФОТ с учетом страховых взносов составит:

$$3600 + 1080 = 4680 \text{ тыс. руб.}$$

Мы можем снизить дебиторскую задолженность на 18,3%:

$$10980 : 59923 \times 100 = 18,3\%.$$

Данное мероприятие прежде всего рассчитано на снижение дебиторской задолженности в будущем.

Размер снижения дебиторской задолженности:

$$59923 \times 18,4\% = 10980 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение расходов за счёт увеличения размера заработной платы. При премировании сотрудников отдела продаж на 6%.

За своевременное закрытие дебиторской задолженности отдел продаж получит:

$$4680 \times 6\% = 280,8 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, фонд оплаты труда возрастет:

$4680+280,8=4960,8$  тыс. руб.

Экономическая эффективность данного мероприятия составит:

$10980 - 280,8 = 10699,2$  тыс. руб.

Таким образом, необходимо организовать работу по эффективной работе с дебиторской задолженностью: внедрить систему премирования для отдела продаж для мотивации работы с дебиторской задолженностью. На данный момент сотрудники отдела продаж заинтересованы лишь в реализации товара, никакой мотивации работы с дебиторской задолженностью нет. Эффект от предложенных мероприятий представим в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Экономическая эффективность предложенных рекомендаций

Пути решения	Эффект от предложенного мероприятия
разработать политику управления дебиторской задолженностью применять систему штрафов и скидок	Во-первых, снизить уровень дебиторской задолженности на 245400 руб. Во-вторых, снизить кредиторскую задолженность на 245400 руб.
проводить группировку должников по уровню дебиторской задолженности и вести по этим должникам работу по взысканию задолженности	Эффект предложенного мероприятия 34400 руб. (8400 руб.+26000 руб.). 26000 руб. это обслуживание долга сюда относятся затраты на командировку для встреч с дебиторами, расходы на телефонные переговоры, использование техники и рабочее время сотрудников для подготовки претензий и т.д. расход составит 14492 руб., что меньше на 19508 руб. (34400-11492)
ранжировать дебиторскую и задолженность по срокам ее возникновения, изменить условия договора по просроченной задолженности	дебиторская задолженность, после применения предложенных мероприятий может снизиться на сумму: $59923-50808=9155$ тыс. руб.
Создать резерв по сомнительным долгам	ООО «Эллада» рассчиталась по долгам, так как применяемые санкции, отягчали и так сложное положение. Соответственно по данной организации формировался резерв в размере 100% от суммы долга, соответственно сумму резерва по сомнительным долгам ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» спишет в доход организации. Сумма резерва составляет 4099 тыс. руб.
Разработать систему мотивации менеджеров по принятию мер к обеспечению инкассации дебиторской задолженности	Размер снижения дебиторской задолженности за 2020 г. составит 10980 руб. Увеличение расходов за счёт увеличения размера заработной платы. При премировании сотрудников отдела продаж на 6% увеличение произойдет на 280,8 тыс. руб. Экономическая эффективность будет 10699,2 тыс. руб.

Общая эффективность:  $10669,2+9155+19508=39332,2$  тыс. руб.

## Выводы по разделу три

Таким образом, разработанная политика, состоящая из основных элементов, таких как:

- анализ динамики и состава дебиторской задолженности;
- формирование принципов осуществления расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого) или потребительского кредита;
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту;
- определение состава и оценка предстоящих дебиторов по товарным операциям;
- лимитирование размеров предоставляемого кредита; оценка размера финансовых потерь от отвлечения оборотных активов и возможностей их компенсации;
- формирование условий обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств; определение процедуры взыскания дебиторской задолженности;
- использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности у ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» может стать действенным способом по сокращению дебиторской задолженности в организации.

Подводя итог, можно отметить, что вопрос управления дебиторской задолженностью актуален для ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ». При эффективном управлении задолженностью ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ» может достоверно оценивать свое финансовое состояние и планировать конкретные шаги, направленные на решение стратегических задач по усилению своего доминирующего положения на рынке и снижению себестоимости продукции.

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью имеет своей целью не столько минимизацию дебиторской задолженности, сколько оптимизацию ее величины.

Экономическая эффективность от предложенного мероприятия составляет 39332,2 тыс. руб., следовательно, данное мероприятие будет положительно влиять на уровень экономической безопасности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая безопасность оптовой компании – это такое состояние наиболее эффективного использования ресурсов компании, при котором в условиях негативного воздействия внутренних и внешних факторов, опасностей и угроз обеспечиваются нормальное выполнение основных функций, защищенность социально-экономических интересов, стабильность и развитие данной компании.

Экономическую безопасность оптовой компании определяет совокупность факторов, которые отражают независимость, устойчивость, возможность роста, обеспечение экономических, общественных и социальных интересов и т.д. Для оценки экономической безопасности оптовой компании нужно рассматривать угрозы, опасности и риски этой сферы, в которой она функционирует.

Самым значимым элементом в системе безопасности любой компании является механизм ее обеспечения, который содержит законодательные акты, правовые нормы, побудительные мотивы и стимулы, методы, меры, силы и средства.

В практической части выпускной квалификационной работы был проведен анализ и оценка уровня экономической безопасности ООО «НАТУРАЛ-ПРОДУКТ».

По результатам анализа можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений организации с его дебиторами и кредиторами не представляет угрозу стабильности финансового состояния предприятия. Динамика роста кредиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений. Также было определено, что различные факторы по-разному влияют на уровень экономической безопасности организации. Влияние факторов зависит от множества различных показателей и ситуаций. Таким образом, возникновение дебиторской задолженности, может привести как к абсолютной ликвидности организации, так и к финансовой неустойчивости.

Финансовая неустойчивость приводит в угрозе снижения уровня экономической безопасности.

В частности, были выявлены потенциальные угрозы экономической безопасности организации в связи с возникновением дебиторской задолженности, а и на основании выявленных угроз разработаны мероприятия их устранения.

К основным угрозам можно отнести несвоевременность платежа. В качестве одного из мероприятий было предложено предоставлять скидки с цены продажи продукции, если платеж осуществлен ранее договорного срока, как было выявлено, преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

При определении политики продаж также необходим предварительный расчет и сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную, к взысканию.

Также предлагается ранжировать покупателей по уровню платежеспособности с целью создания резерва по сомнительным долгам. Это приведет к обеспеченности задолженности, что может эффективно отразиться при определении налоговой базы для налогообложения.

Экономическая эффективность от предложенного мероприятия составляет 39332,2 тыс. руб., следовательно, данное мероприятие будет положительно влиять на уровень экономической безопасности.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абалкин, Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Текст]: / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2019. – №12. – С. 4-10.
- 2 Авдийский, В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства [Текст]: Учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. – М.: Альфа–М, ИНФРА–М, 2020. – 496 с.
- 3 Алавердов, А.Р. Управление кадровой безопасностью организации [Текст]: Учеб. / А.Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2018. – 176 с.
- 4 Арбатов, А.А. Экономическая безопасность России: Общий курс [Текст]: Учебник / А.А. Арбатов, В.К. Сенчагов, А.А. Ведев. – М.: БИНОМ. ЛЗ, 2020. – 815 с.
- 5 Безверхая, Е.Н. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта: сущность и факторы [Текст] / Е.Н. Безверхая // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2018. – № 108. – С. 220–231.
- 6 Белокурова, Е.С. Экономическая безопасность и ее составляющие как основа жизнедеятельности корпорации [Текст] / Е.С. Белокурова // Экономическая безопасность – 2019. – №1. – С. 113–116.
- 7 Березин, В.В. Особенности управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта в современных условиях глобализации экономики [Текст] / В.В. Березин // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2020. – № 2. – С. 139–144.
- 8 Биржаков, М.Б. Экономическая безопасность [Текст] / М.Б. Биржаков. – СПб.: Герда, 2018. – 464 с.
- 9 Близнюк, А.А. Методические основы оценки эффективности мероприятий по управлению экономической безопасностью хозяйствующего субъекта [Текст] /

А.А. Близнюк // В сборнике: МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ сборник научных статей. Под общей редакцией В.И. Бережного. – 2020. – С. 5–7.

10 Богомолов, В.А. Экономическая безопасность [Текст]: учеб. пособие / В.А. Богомолов. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 290 с.

11 Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность» [Текст]: Учебное пособие / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2020. – 279 с.

12 Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность» [Текст]: Учебное пособие / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 279 с.

13 Борискин, В.В. Экономическая безопасность [Текст]: учебное пособие / В.В. Борискин, Н.М. Поликарпова, С.Г. Тихомиров. – М.: Проспект, 2018. – 360 с.

14 Винслав, Ю.А. Финансы предприятий [Текст]: учеб. пособие / Ю.А. Винслав, Н.П. Чипига, О.А. Дудкевич. – Хабаровск: ДВГУПС, 2018. – 76 с.

15 Владимиров, Ю.И. Кадровая составляющая безопасности предприятия [Текст] / Ю.И. Владимиров, А.С. Павлов // Безопасность. – 2018. – № 3. – С. 60–65.

16 Гетман, В.Г. Финансовый учет [Текст]: учебное пособие / В.Г. Гетман. – М.: Финансовый учет и статистика, 2017. – 145 с.

17 Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ [Текст]: /Учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 284 с

18 Грачёв, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия [Текст]: Учебно-практическое пособие/ А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2019. – 198 с.

19 Дворядкина, Е.Б. Экономическая безопасность [Текст] : учеб. пособие / Е.Б. Дворядкина, Н.В. Новикова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2020. – 177 с.

20 Ермасова, Н.Б. Финансовый менеджмент: конспект лекций [Текст]: учебник / Н.Б. Ермасова. – М.: Юрайт, 2018. – 166 с.

21 Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие /О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2018. – 528 с.

- 22 Загашвили, В.С. Экономическая безопасность предприятия [Текст]: учеб. / В. С. Загашвили, А.А. Барт, П.А Мармузов, М.С. Мамчур.– М.: Юристъ, 2019. – 240 с.
- 23 Зинченко, Е.А. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта [Текст] / Е.А. Зинченко, М.С. Власова // Ученые записки Международного банковского института. – 2019. – № 10. – С. 91–97.
- 24 Киперман, Г.О. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации [Текст] / Г.О. Киперман // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2018. – №7. – С. 5-6.
- 25 Кирилова, Е.В. Экономическая безопасность [Текст]: учеб. пособие / Е.В. Кирилова, Е.В. Стельмашонка.– СПб.: Вектор, 2019. – 560 с.
- 26 Киселева, А.М. Публичные решения [Текст]: учебное пособие/ А.М. Киселева. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2018. – 200 с.
- 27 Клокова, М.И. Экономическая хозяйствующего субъекта как необходимый элемент управления предприятием в современной рыночной экономике [Текст] / М.И. Клокова // Системное управление. – 2020. – № 4 (25). – С. 53–58.
- 28 Ковтун, В.П. Концептуальные основы определения влияния репутационных рисков хозяйствующего субъекта на его экономическую безопасность [Текст] / В.П. Ковтун // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2020. – № 4 (7). – С. 122–126.
- 29 Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов [Текст]: Учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 351 с.
- 30 Кузнецова, Е.И. Роль финансового планирования в управлении экономической безопасностью [Текст] / Е.И. Кузнецова, А.Е. Петушков // Вестник Московского университета МВД России. – 2020. – № 1. – С. 162–167.
- 31 Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства [Текст]: Монография: Учебник / Е.И. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 239 с.

32 Кульнева, Н.В. Финансовая безопасность хозяйствующего субъекта. Ее угрозы и влияние на экономическую безопасность [Текст] / Н.В. Кульнева, А.С. Молчан // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса. – Краснодар, 2016. – С. 125-126.

33 Лизина, О.М. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта как успешная составляющая современного бизнеса [Текст] / О.М. Лизина, С.В. Гусева // Контентус. – 2020. – № 2. – С. 25–29.

34 Максимов, С.Н. Экономическая безопасность России: системно-правовое исследование [Текст] / С.Н. Максимов. – М.: МПСИ, МОДЭК, 2020. – 56 с.

35 Национальная и региональная экономическая безопасность России [Текст]: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко, Н.Г. Синявский. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 363 с.

36 Новикова, И.И. Современные концепции управления рисками [Текст] / И.И. Новикова // Современные аспекты экономики. – 2019. – №8 (133). – С. 58-65.

37 Олейников, Е.А. Экономическая и национальная безопасность [Текст]: учебник / Е.А. Олейников // Экономическая и национальная безопасность. – М.: Инфра, 2017. – 520 с.

38 Савин, В.А. Некоторые аспекты управления персоналом в системе экономической безопасности предприятия [Текст] / В.А. Савин // Международный бизнес России. – 2019. – №9. – С. 96-112.

39 Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность России [Текст]: Общий курс изд. 3 / В.К. Сенчагов. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2018. – 815 с.

40 Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия [Текст] : учебное пособие / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 271 с.

41 Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта [Текст]: Учебное пособие / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 271 с.

42 Экономическая безопасность [Текст]: Учебное пособие / Под ред. В.А. Богомолова. – М.: ЮНИТИ, 2020. – 295 с.

43 Эриашвили, Н.Д. Экономическая безопасность [Текст]: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н.Д. Эриашвили, В.А. Богомолов, Е.Н. Барикаев; Под ред. В.А. Богомолова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 295 с.

44 Юткина, О.В. Экономическая безопасность предприятий как фактор обеспечения экономической стабильности / О.В. Юткина, Н.А. Кондратенко, В.М. Соколинский // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2019. – №5. – С. 15-28.