(cc) BY

Лилимберг Светлана Ивановна
канд. экон. наук, доцент
Селезнёва Татьяна Олеговна
магистр экон. наук, старший преподаватель
Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

***Аннотация**: в настоящее время практические вопросы обеспечения экономической безопасности актуализировали проблему выявления угроз и разработки мероприятий по их устранению. В связи с этим выполненное в статье исследование посвящено разработке эффективных путей обеспечения экономической безопасности конкретного хозяйствующего субъекта. В ходе анализа угроз была использована методика проведения анализа обеспечения экономической безопасности предприятия, основанная на делении системы экономической безопасности по уровням и составляющим, и составлена «матрица угроз», наиболее характерных для исследуемого субъекта. По результатам матрицы угроз были разработаны мероприятия, направленные на обеспечение экономической безопасности: расширение рынка продаж, замена поставщика сырья. Основными методами исследования выступили метод анализа и синтеза, монографический метод, графический метод, метод сравнения. Реализация предложенных мероприятий обусловит в перспективе как увеличение прибыли, так и повышение показателей рентабельности деятельности предприятия, что обеспечит укрепление его экономической безопасности.*

***Ключевые слова**: экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, составляющие экономической безопасности, затраты, прибыль, экономическая эффективность.*

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Современная экономическая действительность крайне неустойчива, нестабильная внешняя среда требует от хозяйствующих субъектов умения постоянно адаптироваться к новым условиям ведения хозяйственной деятельности.

В этой связи важной задачей экономической науки является поиск адекватных решений возникающих проблем и путей снижения угроз функционирования предприятий, адаптированных к новой среде существования. В этих условиях первостепенное значение получают вопросы обеспечения экономической безопасности субъектов предпринимательства.

Уровень экономической безопасности предприятий и организаций во многом определяется возможностью руководства и специалистов в области обеспечения экономической безопасности предотвратить угрозы и устранить негативные последствия влияния тех рискообразующих факторов, которые не удалось своевременно нейтрализовать [3, с. 97].

Данное исследование выполнено на примере хозяйственной деятельности ТОО «Modern facade», расположенного в городе Алматы Республики Казахстан. ТОО «Modern fasad» предлагает архитектурные изделия из стеклофибробетона любой сложности для отделки фасадов, интерьеров и строительства ландшафтов. Общая численность работников ТОО «Modern fasad» в 2019 году составила 46 человек. Денежная выручка в анализируемом периоде (2017–2019 гг.) проявляет стабильную тенденцию к росту. По сравнению с 2017 годом этот показатель увеличился на 54,5% и составил в 2019 году 279,8 млн. тенге. ТОО «Modern fasad» использует складскую форму торговли.

Состав основных потребителей ТОО «Modern fasad» приведён в таблице 1. На основании данных этой таблицы построен рисунок 1, наглядно характеризующий структуру потребителей продукции предприятия. Каналы реализации продукции достаточно разнообразны. Однако в сложившейся структуре потребителей можно выделить некоторые угрозы экономической безопасности, такие как:

– отсутствие среди потребителей крупных постоянных партнёров, договорные отношения с которыми обеспечивают гарантированный спрос на продукцию и возможности расширения масштабов деятельности предприятия;

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

– преимущественная доля посреднических организаций, приобретающих изделия из стеклофибробетона по оптовым ценам с целью последующей перепродажи розничным потребителям.

Таблица 1

Основные потребители продукции ТОО «Modern fasad» в 2019 году

Наименование группы потребителей	Потребители	Стоимость реализованной продукции, тыс. тенге	Удельный вес реализованной продукции, %
Средние строительные организации	ТОО «Атрикс-Строй»	23500	8,4
	ТОО «Мраморщик»	17340	6,2
	ТОО «Стройсервис АГК»	15670	5,6
	ТОО «СеАйKZ»	12310	4,4
Мелкие строительно-ремонтные и отделочные организации	ИП Василенко А.В.	12050	4,3
	ИП Tree-Art	15950	5,7
	ИП Alpenistk2	8660	3,1
Частные лица и прочие покупатели		19030	6,8
Посреднические организации (магазины оптовой и розничной продажи стройматериалов)	ТОО «ШЕФ МОНТАЖ»	34420	12,3
	ТОО «Саламат 2»	20710	7,4
	ТОО «Курылыс-Темир»	54280	19,4
	ТОО «Ак-Жол»	20990	7,5
	ИП «Алды»	24890	8,9
Всего:		279800	100

Рис. 1. Структура потребителей продукции ТОО «Modern fasad» в 2019 году, %

Если анализировать рынок архитектурных декоризделий в городе Алматы, то можно сделать вывод, что ТОО «Modern fasad» является не единственным

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

товаропроизводителем. Доля каждого товаропроизводителя подобных изделий на алматинском рынке наглядно продемонстрирована на рисунке 2.

Рис. 2. Доля основных товаропроизводителей на алматинском рынке архитектурных декоризделий из стеклофибробетона, %

ТОО «Modern fasad» занимает на алматинском рынке архитектурных декоризделий из стеклофибробетона одно из ведущих – второе место. Достаточно существенная роль принадлежит и другим товаропроизводителям. Наличная емкость рынка значительно превышает количество продукции предприятия. Следовательно, ТОО «Modern fasad» недостаточно использует имеющиеся у него возможности по расширению рынка сбыта и увеличению своей доли на конкурентном рынке, что не способствует росту экономической безопасности предприятия.

В ходе исследования также был проведён факторный анализ динамики рентабельности затрат и рентабельности продаж. В динамике рентабельности затрат понижающее влияние фактора роста затрат составило 33,8%. В динамике рентабельности продаж доля понижающего влияния фактора роста затрат составила 27,7%. Следовательно, высокий темп роста затрат в анализируемом периоде 2017–2019 гг. (147,8%) – это ещё одна серьёзная угроза экономической безопасности предприятия (рисунок 3).

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Рис. 3. Динамика затрат ТОО «Modern fasad»

Состав и структура затрат представлены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура себестоимости в разрезе элементов затрат

Показатели	2017 год		2018 год		2019 год		Темп роста, %, 2019/2017
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	
Затраты на электроэнергию	29140	17,0	36690	16,4	39540	15,6	135,7
Затраты на сырье и материалы	53830	31,4	79630	35,6	103150	40,7	191,6
Затраты на оплату труда с отчислениями	47320	27,6	53240	23,8	49930	19,7	105,5
Амортизация	19200	11,2	24610	11,0	25600	10,1	133,3
Прочие затраты	21950	12,8	29520	13,2	35220	13,9	160,5
Затраты, всего	171440	100,0	223690	100,0	253440	100,0	147,8

В общей структуре себестоимости производства продукции на сырье и материалы приходится от 30 до 40% в анализируемом периоде 2017–2019 гг. Именно затраты на сырье и материалы характеризуются наиболее высоким темпом роста по сравнению с другими элементами себестоимости – на 191,6%, то есть почти в 2 раза. Удельный вес материальных затрат увеличивается на 9,3 процентных пункта. Следовательно, руководству предприятия необходимо разрабатывать управленческие решения, направленные на регулирование величины затрат.

В ходе анализа угроз воспользуемся методикой проведения анализа обеспечения экономической безопасности предприятия, разработанной А.С. Третьяковой [4, с. 278]. Данная методика основана на том, что для проведения анализа, система экономической безопасности делится по уровням и составляющим. На

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

основании этого деления составляется «Матрица угроз», наиболее характерных для исследуемого субъекта по каждому уровню и составляющей, путем заполнения квадрантов на их пересечении. Причем угроз в квадрантах может быть как любое количество, так и не быть вообще (в соответствии со спецификой исследуемого предприятия (организации).

Матрица угроз наглядно представлена в таблице 3.

Таблица 3

Матрица угроз экономической безопасности ТОО «Modern fasad»

Составляющие экономической безопасности	Уровни экономической безопасности					
	собственники, акционеры, руководство	оргструктура, персонал, мотивация	потребители продукции предприятия	построение бизнес-процессов	текущая ФХД	ведение учёта и анализа
Финансовая безопасность					Необоснованно быстрый темп роста затрат на сырье и материалы (191,6% за 2017–2019 гг.)	
Кадровая безопасность						
Технологическая безопасность						
Маркетинговая безопасность			Неэффективная структура сбыта продукции	Недостаточное освоение регионального рынка сбыта продукции		
Правовая безопасность						
Информационная безопасность						
Экологическая безопасность						
Силовая безопасность						

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Разработка мероприятий по расширению рынка сбыта продукции является неотъемлемой частью организации сбыта товара на предприятиях. ТОО «Modern fasad» является одной из доминирующих компаний, но не обладает абсолютной монополией. В такой ситуации конкуренты стремятся поставить под сомнение ее ведущую роль, воспользоваться ее слабостями. ТОО «Modern fasad» в любой момент может оказаться на третьем или любом другом месте в группе. При расширении рынка в целом, как правило, выигрывает прежде всего доминирующая компания. ТОО «Modern fasad» обязан неустанно искать новых потребителей, новые способы потребления и стремиться к интенсивному использованию своих продуктов.

Существуют разные маркетинговые стратегии, которые могут быть использованы предприятием в сложившейся ситуации: новые пользователи, новые способы применения продукта, увеличение интенсивности использования продукта [2].

На наш взгляд, для ТОО «Modern fasad» наиболее предпочтительной будет использование первой стратегии – привлечение новых пользователей. В расширении рынка продаж ТОО «Modern fasad» основным драйвером роста выступают крупные строительные компании. На алматинском рынке одной из таких компаний является ТОО «Корпорация ВЕК». Если ТОО «Modern fasad» сумеет заключить с руководством ТОО «Корпорация ВЕК» договор на поставку архитектурных изделий из стеклофибробетона, это может существенно улучшить конкурентные позиции предприятия.

Еще одна угроза – это рост затрат на сырье и материалы в структуре себестоимости продукции. Данное обстоятельство объясняется, прежде всего, стабильным ростом цен на стекловолокно. Для снижения материальных затрат предприятию рекомендуется поменять поставщика стекловолокна, что позволит не только снизить цену закупа, но и сэкономить на транспортных затратах.

Применяя предложенные управленческие решения, ТОО «Modern fasad» сможет снизить затраты, увеличить денежную выручку и, соответственно

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

повысить рентабельность производства и реализации продукции и укрепить экономическую безопасность предприятия.

В таблице 4 систематизированы мероприятия, направленные на обеспечение экономической безопасности ТОО «Modern fasad».

Таблица 4

Разработка мероприятий по устранению угроз и обеспечению экономической безопасности ТОО «Modern fasad»

<table>
<tr><th colspan="2">Угрозы</th><th>Мероприятия</th><th>Экономический эффект</th></tr>
<tr><td colspan="2">Неэффективная структура сбыта продукции</td><td rowspan="3">1 Обоснование выбора маркетинговой стратегии «Новые пользователи», нацеленной на основной драйвер роста – строительные компании
2 Заключение договора постоянных поставок изделий из стеклофибробетона с ТОО «Корпорация ВЕК</td><td rowspan="3">1 Увеличение денежной выручки на 52800 тыс. тенге
2 Увеличение прибыли на 11900 тыс. тенге
3 Увеличение доли рынка до 32%</td></tr>
<tr><td>Преимущественная доля в структуре потребителей посреднических структур</td><td>Отсутствие среди потребителей крупных постоянных партнёров, которые обеспечивают гарантированный спрос на продукцию</td></tr>
<tr><td colspan="2">Недостаточное освоение регионального рынка сбыта изделий из стеклофибробетона
(доля рынка – 29,4%)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Необоснованно высокий темп роста затрат на сырье и материалы (191,6% за 2017–2019 гг.)</td><td>Замена поставщика стекловолокна на основании анализа ценовых предложений</td><td>Экономия затрат на сырье и материалы на 15160 тыс. тенге, или на 14,5%</td></tr>
</table>

Чтобы всесторонне оценить эффективность (выгодность) мероприятия, необходимо выяснить, как изменятся в связи с его проведением основные показатели экономической безопасности, какие дополнительные затраты потребуются для освоения резерва. Необходимо подсчитать насколько измениться тот или иной показатель за счет внедряемого мероприятия. И в итоге после проведения внедряемого мероприятия с целью укрепления экономической безопасности необходимо сделать вывод о выгодности данного внедрения для предприятия во всех отношениях [1].

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

При росте денежной выручки произойдет адекватное увеличение затрат. При этом в составе затрат возрастут только переменные затраты, тогда как постоянные останутся неизменными (в составе затрат 62,7% приходится на переменные затраты). В результате снижения материалоемкости продукции произойдет экономия затрат на приобретение и транспортировку стекловолокна. В таблице 5 представлены показатели финансовой безопасности ТОО «Modern fasad» на перспективу.

Таблица 5

Финансовая безопасность ТОО «Modern fasad» на перспективу

Показатели	2019 год	2021 год	Изменение показателей	
			абсолютное, тыс. тенге	относительное, %
Денежная выручка, тыс. тенге	279800	332600	52800	18,9
Затраты, тыс. тенге	253440	279180	25740	10,2
Прибыль, тыс. тенге	26360	53420	27060	102,7

Превышение темпов роста денежной выручки над темпом роста затрат обеспечит рост валовой прибыли в 2 раза или на 102,7%.

Далее с помощью данных, представленных на рисунке 4, можно проанализировать показатели рентабельности, характеризующие экономическую безопасность предприятия на перспективу.

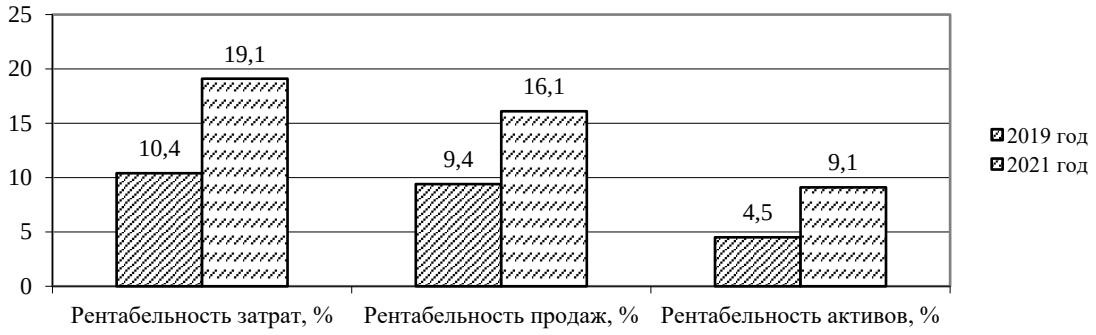

Рис. 4. Экономическая безопасность ТОО «Modern fasad» на перспективу

Все показатели рентабельности в 2021 году могут существенно возрасти по сравнению с 2019 годом. Рентабельность продаж увеличится на 6,7 пункта,

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

рентабельность затрат – на 8,7 пункта, рентабельность совокупных активов – на 4,6 пункта.

Следовательно, реализация предложенных мероприятий обусловит в перспективе как увеличение прибыли, так и повышение показателей рентабельности деятельности ТОО «Modern fasad», что обеспечит укрепление его экономической безопасности.

Список литературы

1. Андреева С.В. Резервы роста эффективности деятельности предприятия / С.В. Андреева // Гуманитарные научные исследования. – 2019. – №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://human.snauka.ru/2019/09/16596

2. Димитриади Н.А. Сбытовые стратегии и типы систем управления продажами / Н.А. Димитриади, Н.М. Ароян, Т.А. Ходарева // Финансовые исследования. – 2018. – №3 (60) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sbytovye-strategii-i-tipy-sistem-upravleniya-prodazhami

3. Сергеев А.А. Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов / А.А. Сергеев. – М.: Юрайт, 2020. – 273 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/455598

4. Третьякова А.С. Методика проведения анализа обеспечения экономической безопасности предприятия (организации) / А.С. Третьякова // Молодой ученый. – 2017. – №11 (145). – С. 277–280 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/145/40669/

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)