

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность  
очной формы обучения, группы 06001311  
Зозули Инны Геннадьевны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
Герасимова Н.А.

Рецензент  
Директор  
ООО «БелЗНАК-Прохоровка»  
Кабалин Д.П.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1. Экономические характеристики экономической безопасности предприятия.....	7
1.2. Понятие конкуренции и конкурентоспособности предприятия.....	16
1.3. Основные характеристики процесса повышения конкурентоспособности, как факторы повышения экономической безопасности предприятия.....	28
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗИРУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	37
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	37
2.2. Оценка критериев комплексной экономической безопасности предприятия.....	40
2.3. Оценка конкурентоспособности предприятия.....	60
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	72
3.1. Экономическая интерпретация проекта.....	72
3.2. Определение затрат и расчет экономической эффективности проекта.....	86
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	100
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	105
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	110

## ВВЕДЕНИЕ

Проблема оценки экономической безопасности предприятия в последнее время приобрела особую актуальность. Однако, несмотря на большой интерес к ней отечественных и зарубежных ученых и практиков, следует отметить, что существующие разработки в основном посвящены различным аспектам национальной и региональной безопасности, и в значительно меньшей степени - вопросам экономической безопасности предприятий.

Обобщая мнение многих авторов, среди проблем экономической безопасности предприятия, требующих безотлагательного решения, необходимо выделить:

- отсутствие определенности в выборе составляющих экономической безопасности предприятия;
- наличие значительных затруднений формализованного описания динамических свойств предприятия с точки зрения обеспечения его экономической безопасности во взаимосвязи с действиями дестабилизирующих факторов;
- затруднения с определением состава оценочных критериев составляющих экономической безопасности;
- отсутствие общепризнанных отечественных методик оценки уровня составляющих экономической безопасности предприятия, поскольку подходы, получившие признание в зарубежной практике, не всегда можно применить в условиях экономики Российской Федерации.

Конкурентоспособность предприятия, его экономическая безопасность - это сложные и взаимосвязанные категории. С одной стороны, повышение конкурентоспособности предприятия является необходимым и обязательным условием обеспечения и поддержания на должном уровне финансовой устойчивости. С другой стороны, неустойчивое финансовое состояние предприятия не позволяет успешно решать проблему

конкурентоспособности. Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия требует полного использования многочисленных внутренних и внешних факторов развития.

В настоящее время финансовый менеджер становится одним из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализа целесообразности использования того или иного способа решения, принятого руководством предприятия, предложения наиболее приемлемого варианта действия. Деятельность финансового менеджера в общем виде может быть представлена следующими направлениями: общий финансовый анализ и планирование, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками средств), распределение финансовых ресурсов (инвестиционная политика).

Итак, успешное финансовое управление, направленное на:

выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;

- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- рост объёмов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- минимизация расходов;
- обеспечение рентабельной работы фирмы.

Отметим, что экономическая безопасность и конкурентоспособность находятся в постоянном взаимодействии. Экономическая безопасность предприятий – наиболее эффективное использование ресурсов, научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала предприятия для предотвращения внешних и внутренних угроз, обеспечения стабильного функционирования. Экономическая безопасность – это категория, связанная не только с определением вызовов и угроз и созданием системы реагирования на них. Понятие экономическая безопасность так же тесно связано с понятием конкурентоспособность, как категорией влияющей

на устойчивое развитие субъектов экономической деятельности. Конкуренция – рыночный механизм, реализующийся в форме взаимодействия рыночных субъектов и борьбы между ними за наиболее выгодные условия приложения капитала. Конкуренция в условиях рынка способствует формированию хозяйственных отношений и является способом оздоровления экономики предприятия, повышения уровня его экономической безопасности.

Объектом исследования является ООО «БелЗНАК-Прохоровка».

Предметом исследования являются экономические процессы, явления, факторы, показатели, характеризующие конкурентоспособность предприятия, а так же экономическую безопасность предприятия.

Цель дипломной работы – разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности, с целью совершенствования механизма экономической безопасности предприятия.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- исследовать теоретические основы конкурентоспособности, как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия;
- проанализировать показатели, комплексно характеризующие систему экономической безопасности предприятия;
- оценить показатели конкурентоспособности предприятия;
- обосновать мероприятия по повышению конкурентоспособности, с целью совершенствования механизма экономической безопасности предприятия.

Теоретическую и методологическую основу исследований составили основные положения конкурентоспособности и экономической безопасности юридических лиц, а также концепции, представленные в трудах отечественных и зарубежных ученых по вопросам, касающимся основ экономической безопасности предприятий промышленного комплекса, программные и прогнозные разработки государственных и региональных

органов власти, стандарты, рекомендации по вопросам реформирования и повышения экономической безопасности предприятий.

Информационную базу исследования составили материалы периодической печати, электронные базы данных и периодические электронные издания в сети Интернет, статистические сборники.

При обработке аналитического материала и оформлении работы использовались пакеты прикладных программ «MicrosoftExcel», «MicrosoftWord» и др.

Структура дипломной работы. Структура работы определена поставленной целью и последовательностью решения сформулированных задач. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.4. Экономические характеристики экономической безопасности предприятия

В рыночных условиях хозяйствования очень важное значение приобретает экономическая безопасность всех субъектов предпринимательской и других видов деятельности

Экономическая безопасность фирмы (предприятия, организации) - это такое состояние корпоративных ресурсов (ресурсов капитала, персонала, информации и технологий, техники и оборудования, прав) и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных воздействий.

Уровень экономической безопасности фирмы зависит от того, насколько эффективно ее руководство и специалисты (менеджеры) будут способны избегать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней сред.

Выделяют следующие источники негативных воздействий на экономическую безопасность [9,28]:

1) сознательные или бессознательные действия отдельных должностных лиц и субъектов хозяйствования (органов государственной власти, международных организаций, предприятий-конкурентов);

2) совпадение объективных обстоятельств: состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки и т.д.

Главная цель экономической безопасности предприятия заключается в том, чтобы гарантировать его стабильное и максимально эффективное функционирование и высокий потенциал развития в будущем

Основные функциональные цели экономической безопасности [9,44]:

- обеспечения высокой финансовой эффективности работы и финансовой устойчивости и независимости предприятия;
- обеспечения технологической независимости и достижения высокой конкурентоспособности технического потенциала;
- достижение высокой эффективности менеджмента оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием;
- достижение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала должной эффективности корпоративных НИОКР;
- минимизация разрушительного влияния результатов производственно-хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды;
- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечения защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижения необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений предприятия;
- эффективная организация безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества, а также коммерческих интересов.

Главная цель и функциональные цели обуславливают формирование необходимых структурообразующих элементов и общей схемы организации экономической безопасности. Процесс организации экономической безопасности включает следующие действия [13,76]:

- 1) формирование необходимых корпоративных ресурсов (капитала, персонала, прав, информации, технологий и оборудования);

- 2) прогнозирование экономической безопасности по функциональным составляющим;
- 3) стратегическое планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- 4) планирование экономической безопасности по функциональным составляющим;
- 5) тактическое планирование финансово-хозяйственной деятельностью предприятия;
- 6) оперативное управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия;
- 7) осуществление функционального анализа уровня экономической безопасности;
- 8) общая оценка достигнутого уровня экономической безопасности

К основным направлениям организации экономической безопасности предприятия относятся [9,46]:

- 1) финансовая составляющая (достижения наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов);
- 2) интеллектуальная и кадровая составляющая (сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия);
- 3) технико-технологическая составляющая (степень соответствия технологий, применяемые на предприятии, современным мировым аналогам по оптимизации затрат ресурсов);
- 4) политико-правовая составляющая (всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия, соблюдение действующего законодательства);
- 5) информационная составляющая (эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия);
- 6) экологическая составляющая (соблюдение действующих экологических норм, минимизация потерь от загрязнения окружающей среды);

7) силовая составляющая (обеспечение физической безопасности работников фирмы, прежде руководителей, и сохранение ее имущества)

На всех крупных и средних предприятиях (в организациях) обычно создаются автономные службы безопасности, а безопасность функционирования небольших фирм может обеспечиваться территориальными (районными или местными) службами, в них фирма нанимает одного или нескольких охранников. Такие службы охраны обычно создаются при местных органах внутренних дел или государственной службе безопасности. Приоритетным принципом в организации и функционирования системы безопасности фирмы надо считать ее комплексность.

Служба безопасности любой фирмы постоянно выполняет определенный комплекс задач. Главными из них для любой фирмы являются [13,89]:

1) охрана производственно-хозяйственной деятельности и защиту сведений, которые считаются коммерческой тайной данной фирмы (предприятия, организации);

2) организация работы по правовому и инженерно-технической защиты коммерческих тайн фирмы;

3) предотвращение необоснованного допуска и доступа к сведениям и работ, составляющих коммерческую тайну;

4) организация специального делопроизводства, которое делает невозможным несанкционированное получение сведений, отнесенных к коммерческой тайне соответствующей фирмы;

5) выявление и локализация возможных каналов утечки конфиденциальной информации в процессе обычной деятельности и при экстремальных ситуациях;

6) организация режима безопасности по осуществлению всех видов деятельности, включая встречи, переговоры и совещания в рамках делового сотрудничества фирмы с другими партнерами;

7) обеспечение охраны помещений, оборудования, офисов, продукции и технических средств, необходимых для производственной или иной деятельности;

8) организация личной безопасности руководства и ведущих менеджеров и специалистов фирмы;

9) оценка маркетинговых ситуаций и неправомерных действий конкурентов и злоумышленников.

Понятно, что перечень конкретных задач по организации системы безопасности фирмы в зависимости от специфики ее деятельности может быть больше или меньше, но он всегда должен быть достаточным и обоснованным

Итак, только при осуществлении в необходимом объеме указанных действий можно достичь надлежащего уровня экономической безопасности предприятия, снизить степень хозяйственного риска и предотвратить отдельным кризисным ситуация

Факторы экономической безопасности определяет непосредственно сфера хозяйственной деятельности предприятия. Цели и задачи конкретного предприятия создают приоритетные направления по обеспечению экономической безопасности предприятия.

К основным факторам экономической безопасности можно отнести [8,45]:

– экзогенные факторы - экономическая и политическая обстановка, фискальная политика государства, насыщенность рынков факторов производства-рынка финансов, трудовых ресурсов, средств производства, насыщенность рынков сбыта;

– эндогенные факторы кадровая политика предприятия и персонал, экономическая политика предприятия, обеспечение финансовой независимости и устойчивости, управление конкурентоспособностью предприятия, управление качеством продукции, маркетинг, инновационная деятельность, форс-мажорные обстоятельства и т.д.

Учитывая вышесказанное, заслуживающим внимания является ресурсно-функциональный подход к определению экономической безопасности, использующий как временные рамки функционирования предприятия, а так же учитывающий состояние его ресурсной базы. Такой подход является наиболее комплексным, но в то же время его емкость и является его недостатком, так как позволяет отождествить процесс обеспечения экономической безопасности предприятия с самой жизнедеятельностью предприятия.

Исходя из анализа уже данных экономистами определений экономической безопасности, можно выделить факторы экономической безопасности предприятия на основе ресурсного подхода [9,110]:

- организационная структура предприятия;
- персонал;
- технологии;
- инновации;
- информационная среда;
- менеджмент;
- имущество предприятия;
- финансы предприятия и т.д.

Каждый из факторов участвует в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия и одновременно является источником потенциальных угроз. Отсюда возникает необходимость топ-менеджмента предприятия любого уровня уделять отдельное внимание обоим аспектам этой проблемы. Важно определить участие каждого из факторов в процессе обеспечения экономической безопасности и определить его удельный вес в общем уровне рисков и угроз предприятия.

Эффективное управление обеспечением экономической безопасности предприятия возможно только при создании целостной системы управления и ранжировании факторов. Все факторы тесно взаимосвязаны и трудно

оценить степень влияния каждого на экономическую безопасность предприятия. Что обусловлено тем, что некоторые факторы являются качественными, например уровень квалификации персонала. Тем не менее, руководство предприятия способно сформулировать общую концепцию его управления и обеспечения экономической безопасности, в рамках которой распределить полномочия, уровни ответственности между сотрудниками.

Важно заметить, что качественная составляющая каждого фактора определяется человеческими ресурсами предприятия. Работа с персоналом предприятия и потенциальными работниками должна проводиться повсеместно и постоянно. Именно от сознания и квалификации сотрудников зависит устойчивый рост, перспективы развития и экономическая безопасность предприятия.

Проблема обеспечения экономической безопасности предприятия многогранна и многоаспектна. Решение ее зависит и от доступности ресурсов, от состояния факторов предприятия, уровня менеджмента и мотивации сотрудников к эффективному труду.

Политическая и экономическая ситуация в стране и мире постоянно меняется и внешняя среда диктует все новые условия, предоставляет новые возможности для роста и только предприятия, способные обеспечить свою экономическую безопасность имеют возможность для расширения и роста. Вернувшись к азам макроэкономики, заметим, что предприятие является базовым элементом экономической системы и поэтому благосостояние и рост национальной экономики зависит от состояния каждого элемента. Поэтому обеспечение экономической безопасности предприятия является одной из наиболее важных и актуальных проблем процветания экономики страны.

Далее перейдем к классификации угроз экономической безопасности предприятия. Они представляют собой потенциальные или реальные события, связанные как с объективными природными или техногенными факторами, так и с действиями физических или юридических лиц,

нарушающие состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к прекращению его деятельности, либо к экономическим и другим потерям.

В литературе существует множество классификаций угроз экономической безопасности предприятия [35,73]:

- по источнику (внутренние, внешние);
- по природе возникновения (политические, криминальные, конкурентные, контрагентские, прочие);
- по вероятности реализации (реальные, потенциальные);
- по объекту посягательства (информация, персонал, финансы, товарно-материальные ценности, деловая репутация, прочее);
- по возможности прогнозирования (прогнозируемые, непрогнозируемые);
- по величине ожидаемого ущерба (катастрофические, значительные, вызывающие трудности);
- прочие классификационные признаки.

Совершенно аналогичным образом в литературе классифицируются и риски, что еще раз говорит в пользу того, что угроза – это вариант развития риска. Тема управления рисками довольно часто освещается в литературе по безопасности.

Выделяют следующие причины возникновения угроз экономической безопасности предприятия [35,97]:

1. Случайность природных процессов и явлений, стихийные бедствия. Последствия природных катастроф и природных явлений могут оказать серьезное отрицательное воздействие на результаты предпринимательской деятельности, привести к существенным убыткам.

2. Столкновение противоречивых интересов. Действия конкурентов или иных заинтересованных лиц, направленные на дестабилизацию экономического положения предприятия могут иметь сознательный и

корыстный, в том числе противоправный характер, быть направленными на нанесение ущерба субъекту предпринимательства.

3. Вероятностный характер научно-технического прогресса. Определить заранее конкретные последствия тех или иных научных открытий, технических изобретений практически невозможно. Технический процесс имеет вероятностную природу, его результаты растянуты и отдалены во времени. Убытки, связанные с не реализованными на практике научными исследованиями и разработками, а также успешные действия конкурентов в области научно-технического процесса могут стать причиной значительного финансового ущерба.

4. Неверные управленческие решения. Относительная ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в социально-психологических установках, идеалах, оценках, стереотипах поведения вызывают ошибки при принятии управленческих решений, которые могут привести к серьезным потерям, утрате рыночных позиций, потере рынков сбыта и убыткам.

5. Недостаток информации. Ограниченность или недостаточность информации способствуют неверной оценке текущей ситуации, поскольку процесс принятия решений предполагает наличие достаточно полной и качественной информации. Таким образом, чем ниже качество информации, используемой при принятии решений, тем выше риск наступления отрицательных последствий такого решения.

6. Ограниченность различных ресурсов. Нехватка природных, материальных, трудовых, производственных, финансовых и других ресурсов для осуществления производственной деятельности может привести к перебоям в производственном процессе и убыткам.

Угрозы, исходящие от внутренних и внешних источников опасности, определяют содержание деятельности по обеспечению внутренней и внешней безопасности. Если учитывать, что внешние и внутренние угрозы различаются как реальные и потенциальные, то деятельность по обеспечению

безопасности будет сводиться к прогнозированию угроз, определению и реализации наиболее эффективных мер по их локализации.

Отсюда следует, что основой организации, планирования и реализации мер обеспечения безопасности в различных сферах являются анализ и оценка характера реальных и потенциальных внутренних и внешних угроз, кризисных ситуаций, а также прочих неблагоприятных факторов, препятствующих достижению поставленных целей и представляющих опасность для жизненно важных интересов.

### **1.5. Понятие конкуренции и конкурентоспособности предприятия**

Если рассматривать понятие конкуренции с точки зрения экономики, то конкуренция представляет собой процесс, при котором происходит соперничество между производителями или поставщиками определенного вида одинаковой продукции или услуг, чтобы занять наибольшую долю на рынке товаров и услуг, а также процесс взаимодействия между поставщиками и потребителями определенной продукции.

Как правило, конкуренты или соперники преследуют одну и ту же цель, которая носит собой коммерческий характер. Если говорить о рыночной конкуренции, то мы подразумеваем соперничество поставщиков товаров или услуг за наиболее выгодные места на рынке производства, а также за наибольший спрос среди потребителей этого товара и услуг [7,18].

Если говорить с точки зрения рыночной структуры, конкуренция представляет собой ряд условий, которые ставят фирму в положение «принимającego цену». В этом смысле можно определить конкурентный рынок как тип противоположный монопольной структуре. Система предпринимательства - это механизм побуждения к действию предпринимателей оперативно реагировать на изменение рынка.

Что касается понятия конкурентоспособности, то в учебниках по экономике разные авторы абсолютно по-разному трактуют данное понятие. В

зависимости от того, к какому экономическому объекту применяется понятие – меняется и его значение. В качестве объекта может быть как экономика отдельного предприятия, так и экономика любого государства, либо отрасль.

Под конкурентоспособностью подразумевается свойство объекта удовлетворять потребности потребителя при возможности выбора наилучших аналогичных объектов, которые представлены на определенном сегменте рынка товаров или услуг. Также под конкурентоспособностью мы можем понимать способность предприятия или отрасли выдерживать конкуренцию с другими наилучшими аналогичными объектами [18,28].

Таким образом, рассматривая понятие конкурентоспособности конкретного предприятия, можно говорить о том, что это поддержание наиболее стабильного и эффективного финансового состояния компании в условиях наличия конкурентов, а также выгодной реализации продукции или услуг компании.

Производство и сбыт конкурентоспособной продукции либо услуг – это обобщающий показатель жизнестойкости компании, ее умение грамотно распланировать свой денежный, производственный, научно-технический и трудовой потенциал. Иначе говоря, показатель конкурентоспособности компании – это отражение результатов работы фактически всех служб и подразделений компании, а также реакция на изменение внешней среды. При этом для организации важно действенно и правильно отвечать на изменения поведения со стороны клиентов, а также своевременно реагировать на изменения в их вкусах и предпочтениях. Успешно выйти на рынок с конкурентоспособным продуктом или услугой – это самый начальный и очень важный момент в деятельности организации, после которого компания может успешно закрепиться на нем. После выхода на конкурентный рынок, необходимо следить за поддержанием конкурентоспособности данной продукции. Управление конкурентоспособностью – это совокупность мер в соответствии систематическому совершенствованию продукции, постоянному

поиску новейших каналов сбыта, новейших групп клиентов, улучшению обслуживания, рекламы.

В литературе существуют понятия конкуренции, которые подразделяются по методам, на ценовую, то есть конкуренция предприятий на основе политики цен, и неценовую, предусматривающую конкуренцию на базе свойств потребительской стоимости.

Первый тип конкуренции относится к временам свободного рыночного соперничества, когда даже схожая продукция, предлагалась на рынке по самым разным ценам, а понижение цены было той основой, с содействием которой, промышленник, выделял собственную продукцию, приковывал к себе интерес и в итоге, завоевывал себе, желанную часть рынка [19,44].

В настоящее время, ценовая конкуренция утратила такое значение, в пользу неценовых методов конкурентной борьбы, но это не значит, что на современном рынке не применяется «война цен», она есть, однако не всегда в той форме. Дело в том, что «война цен» в открытой форме допустима лишь до такого момента, пока компания не исчерпает запасы понижения себестоимости продукта. Используется ценовая конкуренция в настоящее время традиционно в случаях соперничества компаний – аутсайдерами с монополиями, для борьбы с которыми в сфере неценовой конкуренции, у аутсайдеров нет ни сил, ни способностей для выхода на рынок с новой продукцией, а также для удержания позиций, в случае возникновения трудностей в реализации товаров или услуг.

Также вероятно скрытая ценовая конкуренция, при которой компании вводят новейший продукт со значительно, улучшенными потребительскими качествами, а цену поднимают несоразмерно мало.

Неценовая конкуренция выносит на первый план, наиболее высшую, чем у конкурентов, потребительскую цену продукта, то есть компании издают потребления, наиболее современный дизайн. При этом следует отметить основные направления конкурентной деятельности организации [7,59]:

1) конкуренция в сфере рынков сырья, за доминирование на ресурсных рынках с целью снабжения производства нужными ресурсами,

перспективными материалами, высококвалифицированным персоналом, наилучшей современной техникой и технологией, с целью наиболее высокой, чем у конкурентов, производительности труда;

2) конкуренция в области реализованной продукции или услуг на рынке сбыта;

3) конкуренция между потребителями на рынках сбыта.

В зависимости от интенсивности конкуренции в определенной сфере компания предсказывает цены на ту или иную продукцию, тем самым организуя свою сбытовую активность. Так как конкуренцию в маркетинге принято рассматривать в отношении покупателя, и различные виды конкуренции соответствуют определенным шагам потребительского выбора, так и можно сделать вывод, что в совокупности с шагами принятия покупателем решения о приобретении товара можно отметить следующие виды конкуренции [7,95]:

1) желания – конкуренты. Данный вид конкуренции связан с тем, что у каждого покупателя есть альтернативные пути вложения денежных средств;

2) функциональная конкуренция. Данный вид конкуренции связан с тем, что одну и ту же потребность человека можно удовлетворить разными путями;

3) межфирменная конкуренция. Данный вид конкуренции связан с тем, что конкуренция - альтернатива доминирующих и наиболее эффективных способов удовлетворения потребности;

4) межтоварная конкуренция. Данный тип конкуренции основывается на соперничестве продукции или услуг различных компаний между собой. По сути, она не является как таковой конкуренцией, а представляет собой лишь то, что существует ассортиментный ряд товаров или услуг, который преследует собой цель разнообразить потребительский выбор.

На уровень конкурентоспособности предприятия оказывают воздействие такие факторы, как научно-техническая оснащенность предприятия а также своевременное вливание новейших технологий в разработку и изготовление продукции или услуг.

Авторы различных учебников по конкурентоспособности выделяют различные этапы жизненного цикла конкурентоспособности предприятия [22, 112]:

1. Зарождение конкурентного преимущества фирмы. На данном этапе инвестиции компании направляются в первую очередь в наиболее важные составляющие стратегического потенциала компании, способные в кратчайшие сроки сделать компанию конкурентоспособной. При этом компания прикладывает усилия для поиска и реализации, наиболее преимущественных для себя критериев, формируемых детерминантами «национального ромба»;

2. Ускорение роста конкурентного преимущества фирмы. Этот шаг характеризуется значительным усилением стратегического потенциала компании за счет увеличения инвестиционной активности компании, стимулируемой параметрами спроса на продукцию или услуги компании;

3. Замедление роста конкурентного преимущества фирмы. Замедление роста может стать следствием выхода на рынок сбыта большего, чем ранее, числа соперников, а также появлением наиболее сильных конкурентов. Компании необходимо вкладывать дополнительные ресурсы в обновление технической базы производства, поднятие качества применяемых технологий в производстве, а также на повышение кадрового потенциала;

4. Зрелость конкурентного преимущества фирмы. Данный этап наступает в результате напряжения всех основных рычагов компании. Некоторые конкурирующие компании не выдерживая конкуренции, уходят с рынка сбыта товаров и услуг;

5. Спад (утрата) конкурентного преимущества фирмы. Данный этап наступает в результате того, что некоторые компании начинают вести жесткую политику, а также за счет старения фирмы. Это относится как к материальным, так и к кадровым, информационным и организационным ресурсам компании;

6. Поддержание высокого уровня конкурентного преимущества фирмы на всех этапах жизненного цикла сродни маркетингу организаций и маркетингу «знаменитостей».

Таким образом, мы можем сделать вывод, что конкурентоспособность и ее поддержание является неотъемлемой частью существования любой компании. Своевременная разработка грамотной конкурентной политики предприятия поможет компании всегда оставаться востребованной на рынке сбыта товаров и услуг.

Стратегия конкурентной борьбы, либо конкурентная стратегия это способность компании занять одну из ключевых позиций на рынке сбыта товаров или услуг. Конкурентная стратегия ориентирована на то, чтобы достигнуть достойную, устойчивую и выгодную позицию, позволяющую фирме конкурировать в полную силу с другими предприятиями. Конкурентная стратегия должна разрабатываться на базе многостороннего осмысливая конкурентоспособной борьбы, которая определяет рентабельность определенного вида товаров или услуг. Окончательная точка конкурентоспособной стратегии состоит в том, что чтобы завладеть данными правилами, а также в том, чтобы фирма смогла видоизменять их и подстраивать под себя [22,132].

Рентабельность отрасли – это лишь один из факторов, определяющий набор конкурентоспособной стратегии. Второй неувязкой в выборе стратегии может стать размещение фирмы в рамках той или иной отрасли. В зависимости от ее позиционирования аналогично отношению к иным участникам рынка сбыта ее финансы будут больше либо ниже среднего уровня в области. Фирма, занявшая одобрительную позицию станет получать наибольшую выручку, даже если отраслевая ситуация окажется неблагоприятной, а уровень прибыли в силу такой ситуации будет низок.

Два главных типа конкурентного преимущества в сочетании с той или иной сферой активности, в которой фирма пробует достигнуть данного превосходства, позволяет ей создать три наиболее общих конкурентных стратегии, с поддержкой которых можно достигнуть наибольшего уровня эффективности, превышающего средние показатели в данной сфере: лидерство в минимизации издержек, а также дифференциация и

фокусирование. Стратегия фокусирования имеет две вариации: фокусирование на издержках и фокусирование на дифференциации. Для стратегии лидерства основным центром интереса компании при разработке и производстве продукции или услуги являются издержки. Главным источником создания ценовых превосходств являются [34,176]:

- точное знание дела на базе эксперимента;
- понижение издержек на единицу продукции за счет синергетического эффекта, появляющегося при производстве различных товаров или услуг;
- оптимизация внутрифирменных связей, способствующих понижению общефирменных издержек;
- интеграция распределительных сетей и систем поставки;
- оптимизация рекламы компании;
- географическое положение компании, позволяющее достигнуть понижения издержек за счет применения местных особенностей.

Приводя в жизнь ценовую стратегию конкурентных превосходств у продукции или услуги, данный продукт обязан подходить определенному уровню дифференциации. Лишь в этом случае ценовое лидерство поможет достигнуть желаемого результата. Дифференциация является второй стратегией сотворения конкурентных превосходств. При данной стратегии компания пытается добавить продукту кое-что характерное, необыкновенное, что может нравиться клиенту и за что клиент будет готов платить. Стратегия дифференциации ориентирована на то, чтобы изготовить продукт не похожий на те, что производят конкуренты. Чтобы достигнуть этого, компании приходится вылезать за пределы многофункциональных параметров продукта [34,180].

Компании совершенно не обязательно использовать дифференциацию для получения надбавки к стоимости. Дифференциация может содействовать расширению размера продаж за счет роста численности реализованных товаров или же за счет стабилизации употребления за пределами зависимости от колебаний спроса на рынке.

В случае реализации стратегии создания конкурентных преимуществ, посредством дифференциации очень важным сосредоточение интереса на потребительские ценности и интересы клиента. Раньше говорилось, что стратегия дифференциации подразумевает творение продукта со своей точки зрения неповторимого, отличительного от товаров конкурентов. Однако необходимо помнить, что для появления конкурентного преимущества нужно, чтобы новизна или уникальность продукта имели ценность для покупателя. Стратегия дифференциации подразумевает в качестве исходной точки, исследование интересов покупателя. Для этого необходимо [41,129]:

- как можно конкретней представить не просто то, кто является клиентом, а то, кто принимает решения по вопросам покупки;
- изучить потребительские аспекты, посредством которых делается выбор по приобретению продуктов;
- изучить факторы, которые создают представление потребителей о товаре.

После этого, исходя из способностей происхождения продукта соответственной ступени дифференциации и соответственной цены (стоимость обязана позволять покупателю приобрести дифференцированный продукт), компания может начать разработку и производство этого продукта.

Третьей стратегией, которую компания может применять для сотворения в собственном продукте конкурентных преимуществ, является сосредоточение интереса на интересы конкретных потребителей. В этом случае компания формирует собственный продукт умышленно для конкурентных клиентов. Акцентированное творение продукта соединено с тем, что-либо довольствуется некая необыкновенная потребность определенной группы людей (в этом случае продукт компании специализирован), либо же формируется специфическая система доступа к продукту (система реализации и доставки продукта). Проводя стратегию концентрированного создания конкурентных преимуществ, компания может

воспользоваться сразу как ценовым привлечением клиентов, так и дифференциацией.

Фокусирование на издержках – это стратегия, при которой фирма, работая в собственном целевом секторе, пытается получить преимущество за счет низких затрат. При фокусировании на дифференциации фирма исполняет дифференциацию в собственном целевом секторе. Эти два варианта стратегии основаны на тех признаках, которые отличают избранный целевой сегмент от прочих сегментов данной отрасли. Целевой сектор, чаще всего объединяет клиентов с особыми потребностями, так и системы производства и реализации, удовлетворяющие их наилучшим образом и имеющие отличающиеся на этом основании от принятых в данной отрасли стандартов. При фокусировании на издержках фирма направляет в свою выгоду различия в их структуре, в разных секторах рынка, тогда как при фокусировании на дифференциации фирма приобретает выгоду за счет того, что в определенных секторах рынка есть особенные группы клиентов с особенными нуждами. Наличие таковых различий в структуре издержек и потребительского спроса подразумевает, что данные сегменты плохо обслуживаются конкурентами, имеющими широкую квалификацию, такие фирмы обслуживают эти особенные сегменты, на одинаковых основаниях со всеми остальными. Фирма, избравшая фокусирование в качестве конкурентоспособной стратегии, владеет немаловажными привилегиями перед конкурентами с широкой квалификацией, а конкретно: подобная фирма может избирать направленность оптимизации – дифференциацию либо ограничение издержек [18,165].

Любая из наиболее общих стратегий конкуренции представляет собой основательный подход к получению конкурентных преимуществ и к тому, как сдерживать их движение в длительном периоде времени. Любая подобная стратегия, совмещает установленный тип конкурентных преимуществ, которого компания старается достигнуть, а также масштаб стратегической цели.

Традиционно фирма обязана избрать для себя определенный тип и того и другого – иначе ее ожидает судьба «застрявшей» между лидерами и аутсайдерами. Если же фирма старается одновременно обслужить различные сегменты рынка, выбирая фокусирование на издержках или дифференциации, она утрачивает те достоинства, которые могла бы заполучить, оптимизируя свою стратегию с расчетом на определенный целевой сектор (фокусирование). Время от времени фирмам удается создать две совсем независимые организации в рамках одной компании, и любая из данных единиц реализует свою стратегию. Но такая фирма обязана жестко разделять друг от друга единицы, направленные на реализацию разных стратегий, - по-другому, ни одна из данных стратегий не достигнет тех конкурентных преимуществ, которые предполагается заполучить в результате реализации выбранной руководством стратегии. Подход к конкуренции, при котором руководство позволяет передачу корпоративной культуры от одной организации к другой, а также не имеет четко обозначенной политики в отношении каждой организации, подрывает конкурентную стратегию, как каждой организации, так и всей компании, что в следствии ведет к тому, что фирма попадает в число «забуксовавших».

Если компании удастся достигнуть лидерства в минимизации издержек, оставшись при этом производителем дифференцированного продукта, она будет вознаграждена за свои стремления: дифференциация подразумевает высшую цену на продукт, а лидерство в области издержек – низкие затраты [34,69].

Таким образом, три стратегии образования конкурентных преимуществ, имеют значительные характерные особенности, которые позволяют сделать вывод о том, что компания обязана для себя достаточно четко определять то, какую стратегию она собирается реализовывать, и ни в коем случае не перемешивать эти стратегии. В то же время следует отметить, что имеется определенная связь между этими стратегиями. Это также должны учесть в компании при разработке конкурентных преимуществ.

Любая из общих стратегий подразумевает разные условия реализации и различные запросы, которые необходимо соблюдать, чтобы компания достигла пика своего развития, что в свою очередь подчеркивает различия в организационной структуре предприятия и ее культуре. К примеру, лидерство в сокращении издержек нуждается в жестком контроле, сокращении сопутствующих расходов, а также планомерного внедрения «кривой обучения». Но все это может привести к непредсказуемому результату, нежели если компания выберет стратегию дифференциации, которая представляет собой долговременную разработку новейших креативных видов товаров или услуг [19,153].

Каждая из общих стратегий конкуренции предполагает определенные различия в организации работы фирмы. Следствием этого является то, что попытка применить в практике более одной, общей стратегии ведет к непоследовательности в экономическом и организационном плане: это может закончиться непредсказуемой для фирмы ситуацией, когда фирма начнет использовать несовместимые на практике способы выхода из данной ситуации. В данной ситуации руководству организации необходимо стимулировать работников организации, для того, чтобы их цели совпадали с целями организации, для создания определенного сегмента на рынке и ее охраны от конкурентов в рамках получения прибыли. Однако более принципиальным, является отбор исполнительного директора и методов стимуляции с той общей стратегией, которой фирма хочет следовать.

Так как конкурентные преимущества играют центральную роль в том, что фирма достигает больших показателей эффективности, центром стратегического плана фирмы обязана стать одна из общих стратегий конкуренции. Общая стратегия конкуренции описывает базовый подход к тем конкурентным превосходствам, которые компания хочет заполучить, она же является основой для понимания того, какие действия нужно предпринять в рамках этого подхода в каждой многофункциональной сфере.

В то же время на практике почти все стратегические планы представляют собой только списки определенных действий без точных указаний того, какие конкурентные преимущества фирма старается достигнуть и каким образом. В подобных планах упускается из виду базисная цель конкурентной стратегии – это происходит уже в шаге от исполнения плана. Таким образом, почти все планы построены на основе известий грядущих цен и издержек, а такие известия фактически постоянно оказываются не точными. План должен быть основан на базовой концепции отраслевой структуры и конкурентных преимуществ, которые в окончательном результате и будут предопределять рентабельность независимо от настоящих цен и издержек.

На основе проведенного исследования конкурентоспособности предприятия в системе экономических отношений в первой главе, можно сделать следующий вывод:

Конкуренция – главный фактор, который определяет, будет ли фирма успешной или же потерпит неудачу. Конкретно в ходе конкуренции, становится понятно, насколько инновации фирмы, выработка общей корпоративной культуры или осуществление избранной стратегии содействует ее эффективности.

Конкурентоспособность компании может оцениваться методом сравнения конкретных позиций нескольких компаний на одном и том же рынке, по таким характеристикам как разработка, знание и практический опыт персонала, система управления, рекламная политика, стиль и коммуникации, что характеризует конкурентоустойчивость компании и вероятность его привыкания к изменяющимся условиям конкуренции.

В различных отраслях, будь то отрасль национального или интернационального масштаба, создание продуктов или сфер услуг, правила конкуренции содержится в пяти движущих конкурентных силах [41,80]:

- выход на рынок новейших конкурентов;
- опасность со стороны субститутов;

- рыночная власть клиентов;
- рыночная власть поставщиков;
- соперничество между действующими на рынке конкурентами.

Совместное действие этих пяти сил определяет дееспособность фирмы приобретать в среднем прибыль на вложенный капитал, превышающую цену денежных средств.

Конечная цель конкурентной стратегии состоит в том, чтобы завладеть данными правилами, а еще, в совершенстве – быть способным изменить их в интересах фирмы. Основой эффективной деятельности фирмы в долгосрочной перспективе является устойчивое конкурентное преимущество.

Для стратегии лидерства в стоимости, центром интереса компании при разработке и производстве продукта являются издержки. Дифференциация является второй стратегией осуществления конкурентных преимуществ. Третьей стратегией, которую компания может применять для осуществления в собственном продукте конкурентных преимуществ, является сосредоточение внимания на интересы конкретных потребителей.

Общая стратегия конкуренции определяет базовый подход к тем конкурентным преимуществам, которые компания пробует заполучить, она же является основой для понимания того, какие действия нужно предпринять в рамках этого подхода в каждой многофункциональной сфере.

### **1.6. Основные характеристики процесса повышения конкурентоспособности, как факторы повышения экономической безопасности предприятия**

Экономическая безопасность является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие экономически безопасно, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с

государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше безопасность предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Экономическая безопасность – это состояние предприятия, свидетельствующее о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Экономическое положение предприятия считается безопасным, если оно покрывает собственными средствами не менее 50 % экономических ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, соблюдает экономическую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным [48,76].

Внешние и внутренние факторы экономического положения предприятия представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Внешние и внутренние факторы экономического положения  
предприятия

Внешние факторы	Внутренние факторы
влияние экономических условий хозяйствования	отраслевая принадлежность организации
преобладающую в обществе технику и технологию	структура выпускаемой продукции, её доля в общем платежеспособном спросе
платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей	размер оплаченного уставного капитала
налоговую кредитную политику правительства	величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами
законодательные акты по контролю за деятельностью организации	состояние имущества и экономических ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру
внешнеэкономические связи	-
систему ценностей в обществе и др.	-

Влиять на внешние факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию, внутренние же факторы полностью подконтрольны хозяйствующему субъекту.

Значение экономической безопасности отдельных хозяйствующих субъектов для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы [48,90]:

– для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения – своевременная и полная уплата предприятием всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета. В противном случае вследствие сокращения расходной части бюджета государство и местные органы власти не смогут в полной мере реализовать свои функции и выполнять обязательства, что в конечном счете может привести к разным негативным последствиям на государственном и региональном уровнях;

– для внебюджетных фондов, образованных под эгидой государства – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств (эти фонды образуются в основном за счет средств предприятий) влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.;

– для работников предприятия и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Безопасное экономическое положение является для работников предприятия гарантией своевременной выплаты заработной платы. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увеличению фондов потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия. Также стабильное функционирование предприятия, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста безработицы;

– для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг – стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение предприятиями своих обязательств может явиться причиной не только производственного, но и экономического кризиса у покупателей и заказчиков с известными последствиями;

– для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие экономических ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их экономическое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами. Если же предприятие из-за плохого экономического состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, это может привести к банкротству последних;

– для обслуживающих коммерческих банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств;

– для собственников предприятия – доходность, величина прибыли, направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия значение экономической безопасности проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем. Кроме того, прибыльность, безопасность экономического положения предприятия влияют на курсовую стоимость его акций.

– для инвесторов – выгодность и степень риска вложений в предприятие. Чем безопаснее в экономическом отношении предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него [48,110].

Выше сказанное позволяет сделать вывод, что экономическая безопасность предприятия играет чрезвычайно важную роль в обеспечении безопасного развития, как отдельных предприятий, так и общество в целом.

Для постоянного стабильного развития предприятия, обеспечения его экономической безопасности необходимо оценивать конкурентоспособность предприятия.

Понятие конкурентоспособность предприятия очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия.

Конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от конкурентоспособности товара. Конкурентоспособность предприятия – это способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции. Так же конкурентоспособность предприятия предполагает его способность осуществлять эффективный экономический контакт с потребителями, поставщиками и конкурентами. Конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать как его потенциальное качество, которое включает [7,38]:

1. Способность предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей, а также прослеживать тенденции потребительского поведения. Другими словами, предприятие должно быть способно своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос, как в настоящее время, так и прогнозировать его динамику на будущее. Такая оценка возможна только на базе научной модели целевой потребительской группы, учитывающей её экономические, социально-культурные и психологические факторы, разработанной методами современной социологии и маркетинга.

2. Способность организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по отношению цена – качество. Говоря о результатах, имеются ввиду не только потребительские качества выпускаемого товара, но и его маркетинговые качества (цена, гарантии, послепродажное обслуживание и т.д.).

3. Способность проводить эффективную маркетинговую политику.

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

5. Способность к созданию и удержанию технологического лидерства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления применяемых технологий. Это может относиться к производству, сбыту, управлению.

6. Способность планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах производства и маркетинга на основе инноваций.

7. Создание и развитие высокого кадрового потенциала, как на исполнительском, так и на управленческом уровнях. Качество исполнительского персонала проявляется в его способности эффективно использовать существующие на предприятии производственные технологии и готовности к освоению более перспективных технологий. Качество специалистов проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи, увязывая их со стратегическими целями предприятия, способные обеспечить ему ключевые компетенции в технических, технологических, дизайнерских и др. областях для усиления рыночных позиций предприятия.

Реализация перечисленных качеств на продолжительном временном интервале создаёт предприятию реальные преимущества над конкурентами в виде роста его рыночной стоимости, укрепления его торговых марок,

наращивание дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды, включая атаки конкурентов.

Для выявления и удержания высоких конкурентных позиций предприятия на рынке необходимо создать механизм обеспечения конкурентных преимуществ предприятия. Этого можно достичь, если использовать направления, сущность которых раскрыта в табл. 1.2 [49,122].

Таблица 1.2

Направление обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, с целью повышения экономической безопасности

Направление	Характеристика
Выделение границ рынка, на котором функционирует предприятие, выявления наиболее значимых конкурентов	Дает возможность целенаправленно проводить следующие аналитические процедуры. Изучение конкурентов позволит построить эффективную модель поведения предприятия на рынке, предоставит необходимую информацию для поиска средств противодействия как в тактическом, так и в стратегическом аспекте.
Диагностика целей и намерений конкурентов	Позволяет выявить степень их удовлетворения текущей позицией на рынке, предусмотреть возможность изменения существующего расположения сил. Прежде всего, необходимо выявить: пытается конкурент быть лидером на рынке (идти за лидером) или предприятия пытаются имитировать деятельность конкурента? Имеет ли предприятие-конкурент традиции в реализации любых целей относительно качества, дизайна продукции (работ, услуг) ценовой политики? В чем заключаются позиции конкурентов относительно риска в финансовой сфере деятельности? К какому типу относится структура управления предприятием и как оно способствует реализации таких ключевых решений, как ценообразование, изменение номенклатуры продукции?
Проведение маркетингового анализа	Суть маркетингового анализа заключается в изучении спроса на данный вид товара (услуги, работы). Проведение анализа спроса на продукцию является очень важным для предприятия потому, что от него зависят объем продаж, средний уровень цен, выручка от реализации продукции, сумма полученной прибыли.
Изучения ценовой политики предприятия	Анализируя ценовую политику и устанавливая начальные цены надо учитывать тип рынка, чистую конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополистическую конкуренцию или чистую монополию. Политика цен зависит также от целей, которых предприятие пытается достичь: выживание предприятия, максимизация прибыли, выход в лидеры по показателям доли рынка, захват определенной доли рынка и т.д.

Важным шагом при разработке стратегии обеспечения конкурентоспособности потенциала является создание на предприятии

комплексной системы управления конкурентоспособностью. Она состоит из органически взаимосвязанных программно-целевых блоков, отражающих необходимые организационно-экономические и технико-технологические мероприятия, проведение которых обеспечивает результативное осуществление управленческих решений в этой сфере. Основные направления обеспечения конкурентоспособности предприятия представлено на рис 1.1.

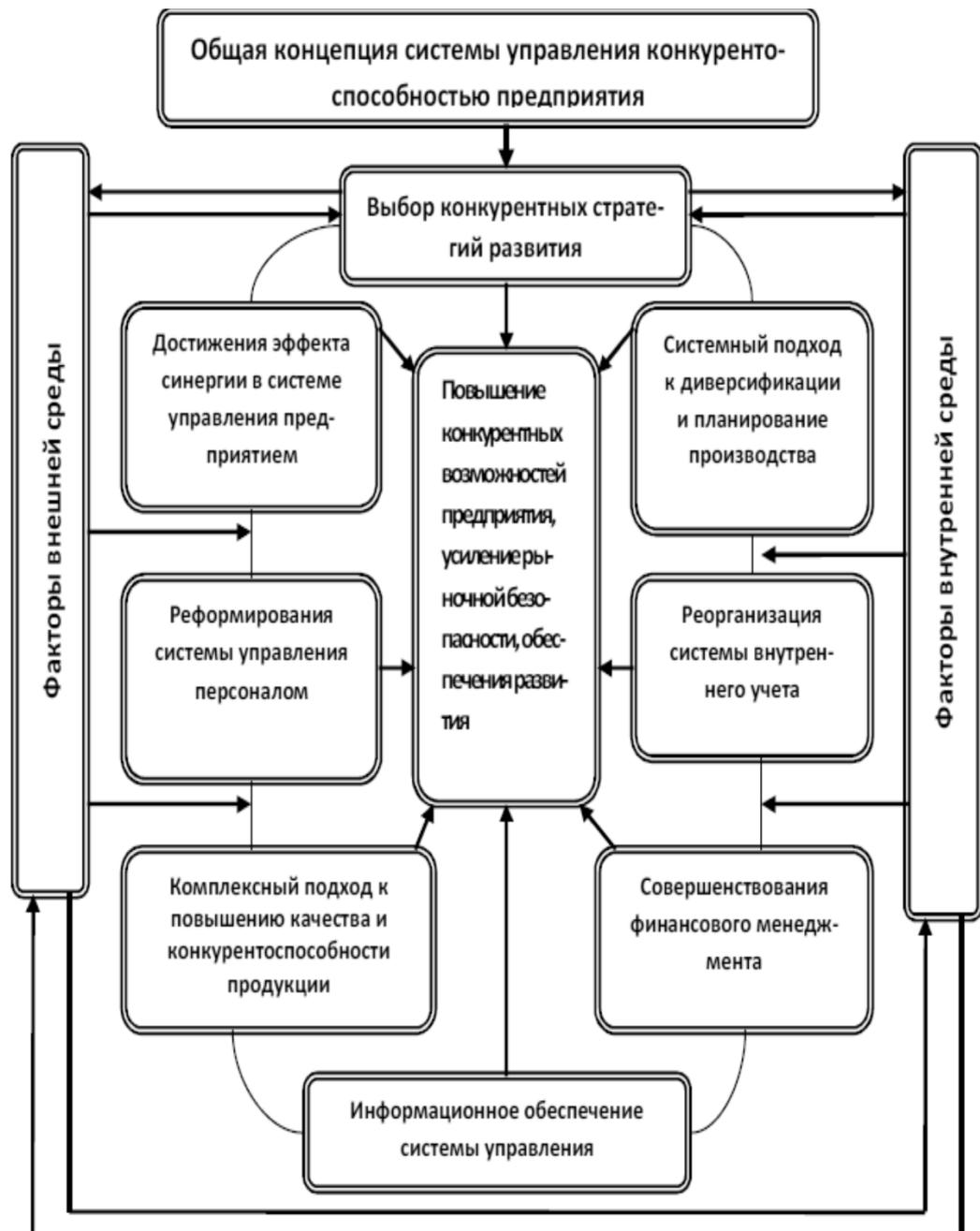


Рис. 1.1. Направления обеспечения конкурентоспособности предприятия с позиции его экономической безопасности [49,130]

Все блоки этой системы, образуя определенную целостность объединены общим принципом - каждый из них способствует решению проблемы повышения конкурентных возможностей предприятия, укрепление его позиций на мировом и внутреннем рынках, достижение устойчивого развития за счет создания и поддержания долгосрочных конкурентных преимуществ. Такая структуризация позволяет осуществлять целенаправленный системный поиск путей сочетания всех компонентов организационно-экономического обеспечения внутрифирменного менеджмента с целью концентрации усилий и управляющего воздействия на факторы, определяющие потенциал предприятий, способных обеспечить повышение его конкурентных возможностей.

Однако следует не только обеспечивать конкурентоспособность предприятия, но и эффективно защищать завоеванные рыночные позиции. К основным способам защиты рыночной позиции бизнеса относятся: внедрение новых маркетинговых программ, развитие конкурентных преимуществ, защита бренда.

Таким образом, конкурентоспособность выступает одним из приоритетных факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия. Важно уметь использовать имеющийся арсенал функциональных составляющих работы предприятия. При этом обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия должно осуществляться во всех сферах и аспектах его деятельности с учетом общей направленности на достижение их максимальной безопасности.

## **ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗИРУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия**

Объектом исследования данной работы является ООО «БелЗНАК-Прохоровка».

Юридический адрес предприятия: 309000, Белгородская область, п. Прохоровка, ул. Лесная, д. 2.

ООО «БелЗНАК-Прохоровка» предприятие, образованное в 2000 году, выполняет полный спектр работ, связанных с безопасностью дорожного движения: устанавливает знаки, барьерное ограждения, искусственные дорожные неровности.

ООО «БелЗНАК-Прохоровка» выпускает:

- товарный бетон различных марок и назначений;
- лакокрасочную продукцию (разметочные краски, эмали, грунтовки),

которые получили высокую оценку строительных лабораторий и специалистов.

С 2002 года ООО «БелЗНАК-Прохоровка» наносит горизонтальную разметку площадью до 300 тыс. м<sup>2</sup> ежегодно на автомобильные дороги Белгородской области.

С 2011 года предприятие выполняет полный спектр дорожно-строительных и ремонтных работ - от устройства искусственных сооружений и земляного полотна до дорожной одежды и обстановки пути.

Производственные мощности позволяют изготавливать в год до 70 тысяч погонных метров барьерного ограждения, более 90 тысяч типовых дорожных знаков и стоек к ним, более 20 тысяч м<sup>2</sup> знаков индивидуального проектирования. В работе используются высококачественные материалы отечественных и зарубежных производителей, вся продукция сертифицирована.

Функции аппарата управления в ООО «БелЗНАК-Прохоровка» выполняются: управляющим; директором по техническим вопросам; директором по коммерческим вопросам; директором по финансовым вопросам.

Изменение показателей финансово - хозяйственной деятельности в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом представлено в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Изменение показателей финансово - хозяйственной деятельности  
в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом

Наименование показателей	Годы			Абсолютное отклонение (+; -)		Относительное отклонение (%)	
	2014	2015	2016	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2014 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2014 г.
Выручка	421 559	438 729	386 916	17 170	-34 643	4,07	-8,22
Себестоимость продаж	206 704	208 436	205 346	1 732	-1 358	0,84	-0,66
Валовая прибыль	214 855	230 293	181 570	15 438	-33 285	7,19	-15,49
Коммерческие расходы	133 754	135 507	110 640	1 753	-23 114	1,31	-17,28
Управленческие расходы	53 804	54 882	52 190	1 078	-1 614	2	-3
Прибыль (убыток) от продаж	27 297	39 904	18 740	12 607	-8 557	46,18	-31,35
Проценты к получению	25	17	8	-8	-17	-32	-68
Проценты к уплате	147	284	281	137	134	93,20	91,16
Прочие доходы	8 411	5 838	9 013	-2 573	602	-30,59	7,16
Прочие расходы	24 187	28 624	23 187	4 437	-1 000	18,34	-4,13
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 399	16 851	4 293	5 452	-7 106	47,83	-62,34
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	6 116	9 287	1 284	3 171	-4 832	51,85	-79,01

Из таблицы видно, что выручка от реализации компании по сравнению с базовым периодом незначительно уменьшилась (с 421 559 тыс. руб. на 31.12.2014 г. до 386 916 тыс. руб. на 31.12.2016 г.). За анализируемый период изменение объема продаж составило -34 643 тыс. руб. Темп прироста составил -8,22%. Валовая прибыль на 31.12.2014 г. составляла 214 855 тыс. руб. За анализируемый период она снизилась на 33 285 тыс. руб., что следует рассматривать как отрицательный момент и на 31.12.2016 г. составила 181 570 тыс. руб.

Прибыль от продаж на 31.12.2014 г. составляла 27 297 тыс. руб. За анализируемый период она, также как и валовая прибыль, снизилась на 8 557 тыс. руб., что следует рассматривать как отрицательный момент. На 31.12.2016 г. составила 18 740 тыс. руб.

Следует отметить высокий уровень коммерческих и управленческих расходов в структуре отчета о прибылях и убытках организации. На начало анализируемого периода их доля составляла 90,74 %, от себестоимости реализованной продукции, а на конец периода – 79,3 % от себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Показателем снижения эффективности деятельности предприятия можно назвать более высокий темп снижения себестоимости по отношению к снижению выручки. Темп снижения себестоимости, в то время как выручка изменилась на (-8,22 % составил -0,66 %).

Отрицательным моментом является наличие убытков по прочим доходам и расходам. На 31.12.2016 г. сальдо по ним установилось на уровне -14 447 тыс. руб., однако наблюдается положительная тенденция – за период с конца 31.12.2014 г. по конец 31.12.2016 г. сальдо по прочим доходам и расходам увеличилось на 1 719 тыс. руб.

Чистая прибыль за анализируемый период сократилась на -4 832 тыс. руб., и на конец 31.12.2016 г. она установилась на уровне 1 284 тыс. руб. (темп падения чистой прибыли составил -79,01%).

## 2.2. Оценка критериев комплексной экономической безопасности предприятия

Оценка комплексной экономической безопасности предприятия сводится к оценке показателей, характеризующих финансовое положение предприятия и определению уровня банкротства ООО «БелЗНАК-Прохоровка».

Рассчитаем основные критерии, которые характеризуют экономическую безопасность анализируемого предприятия, выявляют его финансовое положение. Для оценки и сравнения активов и пассивов предприятия проведем горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса предприятия. Данные агрегированного баланса предприятия представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

### Агрегированный баланс предприятия

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2015/ 2014	2016 /2014	2015/ 2014	2016/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы	242316	180665	171371	-61651	-70945	-25,44	-29,28
Оборотные активы	147434	241216	390494	93782	243060	63,61	164,86
Запасы и затраты	60776	149667	294903	88891	234127	146,26	385,23
Краткосрочная дебиторская задолженность	70504	88533	91616	18029	21112	25,57	29,94
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	16154	3016	3975	-13138	-12179	-81,33	-75,39
Собственный капитал	24756	30495	43015	5739	18259	23,18	73,76
Долгосрочные пассивы	48797	159602	72489	110805	23692	227,07	48,55
Займы и кредиты	48797	159602	72489	110805	23692	227,07	48,55

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Краткосрочные пассивы	316197	231784	446361	-84413	130164	-26,7	41,17
Займы и кредиты	3394	2236	3995	-1158	601	-34,12	17,71
Кредиторская задолженность	312803	229548	442366	-83255	129563	-26,62	41,42
Баланс	389750	421881	561865	32131	172115	8,24	44,16

Анализируя актив баланса видно, что общая величина активов предприятия в отчетном периоде, по сравнению с базовым значительно увеличилась. По сравнению с концом (31.12.2014 г.) активы и валюта баланса выросли, что в абсолютном выражении составило 172 115 тыс. руб. Таким образом, в отчетном периоде актив баланса и валюта баланса находятся на уровне 561 865 тыс. руб. В более значительной степени это произошло за счет увеличения статьи «Запасы». За прошедший период рост этой статьи составил 233 732 тыс. руб. и уже на конец анализируемого периода значение статьи «Запасы» достигло 294 255 тыс. руб.

В общей структуре активов внеоборотные активы, величина которых на 31.12.2014 г. составляла 242 316 тыс. руб., снизились на 70 945 тыс. руб. (темп уменьшения внеоборотных активов составил -29,28%), и на 31.12.2016 г. величина внеоборотных активов составляла уже 171 371 тыс. руб. (31% от общей структуры имущества). Величина оборотных активов, составлявшая на 31.12.2014 г. 147 434 тыс. руб. напротив возросла на 243060 тыс. руб. (темп прироста составил 164,86%), и на 31.12.2016 г. их величина составила 390 494 тыс. руб. (69% от общей структуры имущества).

Доля основных средств в общей структуре активов на 31.12.2016 г. составила 31%. Как видно из таблицы, на конец отчетного периода наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы (69,5%), что говорит о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия.

К тому же наблюдается положительная тенденция к росту оборотных активов.

В структуре внеоборотных активов наибольшее изменение было вызвано снижением на 70 945 тыс. руб. , по сравнению с базовым периодом, статьи «Основные средства»

В структуре оборотных активов наибольшее изменение было вызвано увеличением на 233 732 тыс. руб., по сравнению с базовым периодом, статьи «Запасы»

Размер дебиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 21 112 тыс. руб. , что является негативным изменением и может быть вызвано проблемой с оплатой продукции, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса. Рассматривая дебиторскую задолженность ООО «БелЗНАК-Прохоровка» следует отметить, что предприятие на 31.12.2016 г. имеет пассивное сальдо (кредиторская задолженность больше дебиторской). Таким образом предприятие финансирует свою текущую деятельность за счет кредиторов. Размер дополнительного финансирования составляет 350 750 тыс. руб.

Рассматривая ситуацию в целом, динамику изменения активов баланса можно назвать положительной.

В части пассивов, увеличение валюты баланса в наибольшей степени произошло, в основном, за счет роста статьи «Кредиторская задолженность» За прошедший период рост этой статьи составил 129 563 тыс. руб. (в процентном соотношении ее рост составил 41,42%.) Таким образом, на конец анализируемого периода значение статьи «Кредиторская задолженность» установилось на уровне 442 366 тыс. руб.

Рассматривая изменение собственного капитала ООО «БелЗНАК-Прохоровка» отметим, что его значение за анализируемый период значительно увеличилось. На 31.12.2016 г. величина собственного капитала

предприятия составила 43 015 тыс. руб. (7,66% от общей величины пассивов).

Доля заемных средств в совокупных источниках формирования активов за анализируемый период значительно увеличилась. На 31.12.2016 г. совокупная величина заемных средств предприятия составила 518 850 тыс. руб. (92,34% от общей величины пассивов). Увеличение заемных средств предприятия ведет к увеличению степени его финансовых рисков и может отрицательно повлиять на его финансовую устойчивость.

Анализируя изменение резервов предприятия и нераспределенной прибыли можно отметить, что за анализируемый период их общая величина возросла на 18 259 тыс. руб. и составила 42 990 тыс. руб. Изменение резервов составило 0 тыс. руб. а нераспределенной прибыли 18 259 тыс. руб. Это в целом можно назвать положительной тенденцией так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может говорить о эффективной работе предприятия.

В общей структуре пассивов величина собственного капитала, составлявшая на 31.12.2014 г. 24 756 тыс. руб. , выросла на 18 259 тыс. руб. (темп прироста составил 73,76%), и на 31.12.2016 г. его величина составила 43 015 тыс. руб. (7,66 % от общей структуры имущества). В наибольшей степени это изменение произошло за счет роста статьи «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - на 18 259 тыс. руб.

На 31.12.2016 г. в общей структуре задолженности краткосрочные пассивы превышают долгосрочные на 373 872 тыс. руб. что при существующем размере собственного капитала и резервов может негативно сказаться на финансовой устойчивости предприятия.

Долгосрочная кредиторская задолженность, величина которой на 31.12.2014 г. составляла 48 797 тыс. руб., возросла на 23 692 тыс. руб. (темп прироста составил 48,55%), и на 31.12.2016 г. ее величина составила 72 489 тыс. руб. (12,9% от общей структуры имущества). Наибольшее влияние на увеличение долгосрочных пассивов оказал рост статьи «Заемные средства».

За прошедший период рост этой статьи составил 23 692 тыс. руб. (в процентном соотношении – 48,55%) и уже на конец анализируемого периода значение статьи достигло 72 489 тыс. руб. Величина краткосрочной кредиторской задолженности, которая на 31.12.2014 г. составляла 316 197 тыс. руб. также возросла на 130 164 тыс. руб. (темп прироста составил 41,17%), и на 31.12.2016 г. ее величина составила 446 361 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре краткосрочной кредиторской задолженности на 31.12.2016 г. составляет статья «Кредиторская задолженность». На конец анализируемого периода величина задолженности по данной статье составляет 442 366 тыс. руб. (доля в общей величине краткосрочной дебиторской задолженности 99%).

Таким образом, изменение за анализируемый период структуры пассивов следует признать в подавляющей части негативным.

В таблице 2.3 приведена динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.3

Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости  
предприятия

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
1. Источники собственных средств	24 756	30 495	43 015
2. Внеоборотные активы	242 316	180 665	171 371
3. Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	-217 560	-150 170	-128 356
4. Долгосрочные кредиты и займы	48 797	159 602	72 489
5. Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств	-168 763	9 432	-55 867
6. Краткосрочные кредитные и заемные средства	3 394	2 236	3 995
7. Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	-165 369	11 668	-51 872
8. Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	60 776	149 667	294 903
9. Излишек источников собственных оборотных средств	-278 336	-299 837	-423 259

10. Излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников	-229 539	-140 235	-350 770
--	----------	----------	----------

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4
11. Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат	-226 145	-137 999	-346 775
12.1. 3-х комплексный показатель (S) финансовой ситуации	0	0	0
12.2.	0	0	0
12.3.	0	0	0
финансовая устойчивость предприятия	Кризисно неустойчивое состояние предприятия	Кризисно неустойчивое состояние предприятия	Кризисно неустойчивое состояние предприятия

Проводя анализ типа финансовой устойчивости предприятия по абсолютным показателям, основываясь на трехкомплексном показателе финансовой устойчивости, в динамике заметна стагнация финансовой устойчивости предприятия.

Как видно из таблицы, и на 31.12.2016 финансовую устойчивость ООО «БелЗНАК-Прохоровка» по 3-х комплексному показателю можно охарактеризовать как «Кризисно неустойчивое состояние предприятия», так как на начало анализируемого периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат., а на конец периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат.

В таблице 2.4 приведена динамика коэффициентов ликвидности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности и на начало и на конец анализируемого периода (31.12.2014 г. - 31.12.2016 г.) находится ниже нормативного значения (0,2), что говорит о том, что значение коэффициента слишком низко и предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Таблица 2.4

## Динамика коэффициентов ликвидности предприятия

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2015/ 2014	2016 /2014	2015/ 2014	2016/ 2014
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,01	0,01	-0,04	-0,04	-80	-80
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности	0,27	0,39	0,21	0,12	-0,06	44,12	-21,86
Коэффициент текущей ликвидности	0,47	1,04	0,87	0,57	-,4	121,2	85,1

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Нормативное значение показателя - 0,6-0,8, означающее, что текущие обязательства должны покрываться на 60-80% за счет быстрореализуемых активов. На начало анализируемого периода (на 31.12.2014 г.), значение показателя быстрой (промежуточной) ликвидности составило 0,27. На 31.12.2016 г. значение показателя снизилось, что можно рассматривать как отрицательную тенденцию, и составило 0,21.

Коэффициент текущей ликвидности и на начало и на конец анализируемого периода (31.12.2014 г. - 31.12.2016 г.) находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что значение коэффициента достаточно низкое и предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Далее проанализируем показатели деловой активности предприятия.

В таблице 2.5 приведена динамика показателей деловой активности предприятия.

Таблица 2.5

## Динамика показателей деловой активности предприятия

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2015/2014	2016/2014	2015/2014	2016/2014
Оборачиваемость материальных запасов, об.	6,97	4,21	2,18	-2,75	-4,78	-39,53	-68,69
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	5,98	5,52	4,77	-0,46	-1,21	-7,73	-20,17
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об.	1,35	1,62	1,02	0,27	-0,32	20,05	-23,96

Как видно из таблицы большинство показателей оборачиваемости, за анализируемый период уменьшилось. Уменьшение периода оборачиваемости говорит о положительной тенденции.

Проведем анализ показателей рентабельности предприятия (таблица 2.6).

Таблица 2.6

## Динамика показателей рентабельности предприятия

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2015/2014	2016/2014	2015/2014	2016/2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Общая рентабельность, %	2,70	3,84	1,11	1,14	-1,59	42,2	-58,8
Рентабельность продаж, %	6,48	9,10	4,84	2,62	-1,63	40,46	-25,20

Рентабельность собственного капитала, %	24,71	33,62	3,49	8,91	-20,92	36,07	-84,66
---	-------	-------	------	------	--------	-------	--------

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность акционерного капитала, %	24 464	37 148	5 136	12 684	-19 328	51,85	-79,01
Рентабельность оборотных активов, %	4,15	3,85	0,33	-0,30	-3,82	-7,19	-92,07
Общая рентабельность производственных фондов, %	3,76	5,10	0,92	1,34	-2,84	35,64	-75,52
Рентабельность всех активов, %	1,57	2,20	0,23	0,63	-1,34	40,28	-85,44

Рассматривая показатели рентабельности, прежде всего следует отметить, что и на начало, и на конец анализируемого периода частное от деления прибыли до налогообложения и выручки от реализации (показатель общей рентабельности) находится у ООО «БелЗНАК-Прохоровка» ниже среднеотраслевого значения, установившегося на уровне 10%. На начало периода показатель общей рентабельности на предприятии составлял 2,7%, а на конец периода 1,11 % (изменение в абсолютном выражении за период - (-1,59%). Это следует рассматривать как отрицательный

За анализируемый период значения большинства показателей рентабельности либо уменьшились, либо остались на прежнем уровне, что следует скорее рассматривать как негативную тенденцию.

Оценим, имеет ли предприятие в настоящее время прямую угрозу экономической безопасности, для этого проанализируем вероятность банкротства предприятия, а именно рассчитаем вероятность банкротства используя методику Альтмана, Таффлера и Лиса.

Данные расчетов сведем в таблицу 2.7.

Рассмотрев все три методики, можно сказать, что за анализируемый период ситуация на предприятии осталась примерно на том же уровне. В

общем, на начало и на конец анализируемого периода, вероятность банкротства можно оценить как среднюю.

Таблица 2.7

## Оценка вероятности банкротства по трем методикам

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
<b>5 - и факторная модель Альтмана (Z-счет)</b>			
Значение коэффициента	0,88	1,48	0,79
Вероятность банкротства	вероятность банкротства велика	вероятность банкротства велика	вероятность банкротства велика
<b>Z-счет Таффлера</b>			
Значение коэффициента	1,33	2,55	0,52
Вероятность банкротства	вероятность банкротства мала	вероятность банкротства мала	вероятность банкротства мала
<b>Z-счет Лиса</b>			
Значение коэффициента	0,03	0,05	0,05
Вероятность банкротства	положение предприятия неустойчиво	положение предприятия устойчиво	положение предприятия устойчиво

Далее оценим производственные критерии экономической безопасности предприятия.

Основные виды деятельности предприятия представлены на рисунке 2.1.



Рис.2.1. Структура основных видов деятельности предприятия

Можно сделать вывод, что основным видом деятельности предприятия являются дорожно-строительные и ремонтные работы, а так же установка знаков, барьерных ограждений, искусственных дорожных неровностей, горизонтальных разметок.

Отметим, что сильные стороны производственной деятельности предприятия:

1. Достаточно устойчивое положение на региональном рынке.
2. Наличие собственного производства дорожно-строительных материалов.
3. Применение новых технологий ремонтных работ и производства материалов, опыт внедрения новых технологий.
4. Профессиональная команда.

Слабые стороны производственной деятельности предприятия:

1. Слабая система планирования, мониторинга и оценки деятельности предприятия

2. Низкая эффективность системы управления (размыты полномочия и ответственность, не определены критерии оценки, несогласованность процессов)

3. Слабая мотивация персонала.

4. Сезонный характер работы.

Возможности

1. Расширение географии работ.

2. Возможность увеличения объема производства без больших капитальных вложений.

3. Освоение производства новых видов работ.

4. Внедрение новых технологий.

Угрозы:

1. Ужесточение ценовой политики со стороны основных заказчиков.

2. Укрепление организаций конкурентов.

3. Задержки платежей за выполнение работ.

4. Появление конкурентов на региональном рынке извне.

Эффективную производственную деятельность обеспечивают используемые машины и оборудование. Эффективность использования основных средств во многом зависит от их технического состояния. Для характеристики технического состояния основных средств используются такие показатели, как коэффициент износа, коэффициент годности. В таблице 2.8 представлены коэффициенты годности и износа.

Таблица 2.8

#### Коэффициенты технического состояния основных фондов

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, +/-	Относительное отклонение, %
Коэффициент годности	63,74	60,99	60,45	-3,29	-5,16
Коэффициент износа	36,26	39,01	39,55	3,29	9,07

Проанализировав данные таблицы, можно сделать следующие выводы. Коэффициент годности характеризует долю неизношенной части основных фондов. Коэффициент годности должен превышать коэффициент износа, если данное соотношение не выполняется, то можно говорить о неэффективности использования основных средств. В данном случае, можно сделать вывод, что на предприятии основные фонды используются эффективно.

За весь рассматриваемый период коэффициент износа увеличился на 9,07 %, что говорит о повышении работоспособности оборудования.

Коэффициент годности за анализируемый период уменьшился на 5,16 %, что говорит о необходимости замены части оборудования на предприятии.

Обобщающими показателями эффективности использования основных средств являются фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность. Данные показатели представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

## Показатели эффективности использования основных фондов

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, +/-	Относительное отклонение, %
Фондоотдача	1,74	2,07	2,20	0,46	26,4
Фондоемкость	0,57	0,48	0,45	-0,12	-21,05

Данные таблицы 2.10 показывают, что на протяжении четырех лет фондоотдача имела положительную динамику развития. За анализируемый период фондоотдача увеличилась на 26,4 %. Фондоемкость уменьшилась на 21,05 %.

Так как, фондоотдача и фондоемкость являются обратными показателями, то изменения их происходят в противоположном направлении. Снижение фондоемкости ведет к относительному уменьшению рыночного спроса на элементы основных средств. Таким образом, при росте фондоемкости и снижении фондоотдачи предприятие тратит больше основных средств на производство единицы продукции, что и наблюдается на предприятии.

Далее проанализируем социальные показатели экономической безопасности предприятия. Главной целью кадровой политики является своевременное обеспечение организации персоналом требуемого качества и в необходимой численности.

Основными направлениями кадровой политики предприятия являются: найм, подбор, отбор персонала; адаптация; обучение и развитие персонала; оценка персонала (аттестация персонала); мотивация; оплата труда; охрана труда; увольнение персонала. Что касается инженера по подготовке кадров, то он в своей деятельности руководствуется должностной инструкцией инженера по подготовке кадров и другими актами и документами, поступающими от высшего руководства.

Инженер по подготовке кадров выполняет следующие функции:

1. Обеспечивает работу по комплектованию почтамта кадрами требуемых профессий, специальностей и квалификации.

2. Ведет учет личного состава почтамта, его подразделений в соответствии с унифицированными формами первичной учетной документации. Оформляет прием, перевод и увольнение работников в соответствии с трудовым законодательством, положениями, указаниями начальника почтамта, а также другую установленную документацию по кадрам.

3. Формирует и ведет личные дела работников, трудовые книжки, вносит в них изменения, связанные с трудовой деятельностью.

4. Осуществляет планомерную работу по созданию резерва для выдвижения на руководящие должности.

5. Проводит работу по созданию базы данных о персонале почтамта, вносит информацию о количественном, качественном составе персонала, его движении, следит за ее своевременным обновлением.

6. Участвует в разработке перспективных и годовых планов по труду и кадрам, изучает движение и причины текучести кадров, участвует в разработке мероприятий по их устранению.

7. Осуществляет контроль за состоянием трудовой дисциплины и общественного порядка, контролирует своевременность принятия администрацией, общественными организациями трудовым коллективом соответствующих мер.

8. Доводит информацию по кадровым вопросам и важнейшим кадровым решениям до всех работников.

Также инженер по подготовке кадров участвует в организации работы, методическом и информационном обеспечении аттестационной комиссии, анализе и оформлении результатов аттестации, оформляет соответствующую документацию. Организует профессиональное обучение рабочих, повышение квалификации. Осуществляет контроль за посещаемостью занятий и успеваемостью работников, обучающихся на курсах и в учебных заведениях без отрыва от производства. Ведет учет работы по подготовке и повышению квалификации кадров, ведет установленную отчетность. Ведет работу по воинскому учету, бронированию военнообязанных, составляет установленную отчетность по военнообязанным.

Помимо основных функций инженер по подготовке кадров выполняет функции, которые не соответствуют его должностным обязанностям: например, оформление маршрутных листов.

Инженер по подготовке кадров несет ответственность за ненадлежащее исполнение или неисполнения своих должностных обязанностей.

Рассмотрим качественные и количественные характеристики персонала. Трудовой потенциал организации складывается из следующих характеристик: структуры персонала по категориям (руководители, специалисты, рабочие, служащие), образовательного состава (структуры персонала по образованию), возрастного состава, структуре по полу, структуре по стажу. Рассмотрим значения этих характеристик.

Таблица 2.10

## Анализ основных кадровых процессов

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Среднесписочное число работников, чел.	199	188	181
Принято всего, чел. в т.ч.:	48	32	40
Выбыло всего, чел.	50	49	47
- по сокращению штатов:	-	8	6
- по собственному желанию:	50	39	40
- за нарушение трудовой дисциплины	-	2	1
Коэффициент оборота по приему	0,24	0,17	0,22
Коэффициент оборота по выбытию	0,25	0,26	0,25
Коэффициент постоянства кадров	0,75	0,74	0,74
Коэффициент текучести кадров	0,25	0,21	0,22
Коэффициент абсентеизма	0,019	0,022	0,022
в т.ч. по болезни	0,018	0,020	0,021
Производительность труда (стоимостная на 1 работника за период)	2118,3	2573	2137,6

Из данной таблицы видно, что за 2014- 2016 года среднесписочная численность работников уменьшилась. Коэффициент оборота по приему в 2016 году увеличился по сравнению с 2015 годом на 5%. Коэффициент оборота по выбытию сильно не изменился за три года, по сравнению с 2015 годом в 2016 году уменьшился на 1%. Коэффициент постоянства кадров остался прежним и составляет 74%. Процент текучести кадров в организации высокий (колеблется в пределах от 21% до 25%). По сравнению с 2015 годом процент текучести в 2016 увеличился на 1%. Каждый год происходит обновление кадров. С одной стороны это хорошо – появляются новые люди, нет «кадрового застоя», а с другой, это означает, что в организации имеются

проблемы. Основная из них низкий уровень заработной платы. Коэффициент абсентеизма за 2014- 2016 года возрос на 0,3% и в 2016 году составил 2,2%. Это означает, что производительное время в течение года из-за отсутствия работников на рабочем месте теряется незначительно.

Таблица 2.11

## Структура персонала

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Персонал, всего в том числе:	199	188	181
1. Руководители	44	42	44
2. Специалисты	36	39	34
3. Рабочие	119	107	103

По данным таблицы видим, что численность персонала за 2014- 2016 года уменьшилась на 18 человек. Численность руководителей в 2014 году составила 22% (44 человека) от общей численности персонала, в 2015 году – 22,3% (42 человека), а в 2016 году – 24,3% (44 человека). Таким образом, видим, что численность руководителей за 2014- 2016 года сильно не изменилась. Численность специалистов в 2016 году составила 18,9 % (34 человека) от общей численности персонала, в 2015 году – 20,7 % (39 человек), а в 2014- 18 % (36 человека). Численность специалистов уменьшилась незначительно. Численность рабочих составила в 2016 году – 57 % (103 человека) от общей численности персонала, в 2015 году – 57% (107 человека), а в 2014 – 119 человек – 60% (119 человек). Численность рабочих за 2014- 2016 года уменьшилась на 3 % (16 человек). Делаем вывод, что основной категорией персонала являются рабочие. В их состав входят в основном дорожные рабочие.

Таблица 2.12

## Средний размер заработной платы

Показатели	Размер заработной платы (руб.)		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.

Персонал (средняя заработная плата)	35284	44328	49084
Рабочие	21054	26780	28154

Из таблицы 7 видим что, за три года размер заработной платы работников увеличился на 13 800 рублей. В 2016 году по сравнению с 2014 годом размер заработной платы рабочих возрос на 7100 рублей.

В таблице приведено распределение персонала по возрасту.

Таблица 2.13

#### Распределение персонала по возрасту

Группы работников по возрасту, лет	Руководители		Специалисты		Рабочие	
	Кол-во	% по группе руков.	Кол-во	% по группе спец.	Кол-во	% по группе рабоч.
До 20	-	-	-	-	2	1,9
20 – 30	2	4,5	7	20,6	5	4,9
30 – 40	4	9	12	35,3	36	35
40 – 50	36	82	10	29,4	43	41,7
50 – 60	2	4,5	5	14,7	14	13,6
Свыше 60	-	-	-	-	3	2,9
Итого	44	100	34	100	103	100

Если рассматривать возраст работников по отдельным категориям персонала, то можно увидеть, что в организации больше работает руководителей в возрасте от 40 до 50 лет - 82 % (36 человек) от общего количества руководителей. В организации большую половину составляют специалисты в возрасте от 30 до 40 лет - 35,3% (12 человек) и от 40 – 50 лет - 29,4% (10 человек). На предприятии больше работает рабочих в возрасте от 40 до 50 лет - 41,7 % (43 человека) от общего количества рабочих, в возрасте от 30 до 40 лет – 35 % (36 человек) от общего количества рабочих.

По данным таблицы видим, что на предприятии большинство сотрудников работают в возрасте от 40 до 50 лет (49,2 % от общего количества человек). Таким образом, коллектив организации можно охарактеризовать как опытный, зрелый.

Таблица 2.14

### Распределение персонала по трудовому стажу в 2016 г.

Группы работников по стажу, лет	Руководители		Специалисты		Рабочие	
	Кол-во	% по группе	Кол-во	% по группе	Кол-во	% по группе
До 5	8	18,2	6	17,6	63	61,2
От 5 до 10	18	40,9	10	29,4	19	18,4
От 10 до 15	11	25	9	26,5	11	10,7
От 15 до 20	7	15,9	5	14,7	4	3,9
Итого	44	100	34	100	103	100

Если рассматривать стаж по отдельным категориям работников, то наибольшее количество руководителей работает с трудовым стажем от 5 до 10 лет - 40,9% и от 10 до 15 лет - 25%. Среди специалистов наибольший стаж работы у работников наблюдается также от 5 до 10 лет - 29,4% и от 10 до 15 лет - 26,5%. Следует отметить тот факт, что 11,8% (4 человека) специалистов имеют трудовой стаж свыше 20 лет. Трудовой стаж рабочих больше до 5 лет - 61,2 % от общей численности рабочих.

Из таблицы 9 видим, что наибольший стаж работы у сотрудников до 5 лет - 42,5 % и от 5 до 10 лет - 23,8% от общего количества человек. Эти данные дают нам основания утверждать, что в организации происходит постоянная смена кадров. Работников проработавших в организации свыше 15 лет насчитывается 17,7 % (32 человека).

Таким образом сделаем общий вывод о основных критериях экономической безопасности предприятия.

Оценивая экономические критерии можно сделать вывод:

1. На основании проведенного анализа динамику изменения активов баланса в целом можно назвать положительной.
2. Изменение структуры пассивов за анализируемый период, следует признать в подавляющей части негативным.
3. Рассматривая динамику доходов и расходов ООО «БелЗНАК-Прохоровка» можно сказать, что за анализируемый период в целом ее можно назвать негативной.

4. За анализируемый период значения большинства показателей рентабельности либо уменьшились, либо остались на прежнем уровне, что следует скорее рассматривать как негативную тенденцию.

5. Анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике, показывает снижение финансовой устойчивости предприятия.

6. Так как на конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности находится ниже своего нормативного значения 2, и коэффициент текущей ликвидности ниже своего (0,1), рассчитывается показатель восстановления платежеспособности предприятия. Показатель восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие, в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности. На конец периода значение показателя установилось на уровне 0, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность, так как показатель меньше единицы.

7. На начало анализируемого периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат., на конец периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат.

8. Рассмотрев все три методики анализа вероятности банкротства' можно сказать, что за анализируемый период ситуация на предприятии осталась примерно на том же уровне. В общем, на начало и на конец анализируемого периода, вероятность банкротства можно оценить как среднюю.

Оценивая производственные критерии экономической безопасности предприятия, можно сделать вывод:

1. Основным видом деятельности предприятия являются дорожно-строительные и ремонтные работы, а так же установка знаков, барьерных ограждений, искусственных дорожных неровностей, горизонтальных разметок.

2. Сильные стороны производственной деятельности предприятия: достаточно устойчивое положение на региональном рынке, наличие собственного производства дорожно-строительных материалов, применение новых технологий ремонтных работ и производства материалов, опыт внедрения новых технологий, профессиональная команда.

9. За весь рассматриваемый период коэффициент износа увеличился на 9,07 %, что говорит о повышении работоспособности оборудования.

10. Коэффициент годности за анализируемый период уменьшился на 5,16 %, что говорит о необходимости замены части оборудования на предприятии.

Оценивая социальные индикаторы экономической безопасности, отметим, что за 2014- 2016 года среднесписочная численность работников уменьшилась. Коэффициент оборота по приему в 2016 году увеличился по сравнению с 2015 годом на 5%. Коэффициент оборота по выбытию сильно не изменился за три года, по сравнению с 2015 годом в 2016 году уменьшился на 1%. Коэффициент постоянства кадров остался прежним и составляет 74%. Процент текучести кадров в организации высокий (колеблется в пределах от 21% до 25%). По сравнению с 2015 годом процент текучести в 2016 увеличился на 1%. Каждый год происходит обновление кадров. С одной стороны это хорошо – появляются новые люди, нет «кадрового застоя», а с другой, это означает, что в организации имеются проблемы. Основная из них низкий уровень заработной платы. Коэффициент абсентеизма за 2014- 2016 года возрос на 0,3% и в 2016 году составил 2,2%. Это означает, что производительное время в течение года из-за отсутствия работников на рабочем месте теряется незначительно. За три года размер заработной платы работников увеличился на 13 800 рублей. В 2016 году по сравнению с 2014 годом размер заработной платы рабочих возрос на 7100 рублей.

### **Оценка конкурентоспособности предприятия**

Так как основным видом деятельности предприятия в настоящее время являются дорожно-строительные и ремонтные работы (около 54 % от всех видов работ), а так же установка знаков, барьерных ограждений, искусственных дорожных неровностей, горизонтальных разметок, то основными конкурентами предприятия являются именно дорожно-строительные предприятия. То есть основными конкурентами анализируемой организации являются такие организации, как:

- ООО «Линдор»;
- ООО «Белдорстрой»;
- ООО «ДСУ-6»;
- ООО «Прометей».

В таблице 2.15 приведены основные характеристики конкурентов ООО «БелЗНАК-Прохоровка».

ООО «Прометей» и ООО «Линдор» являются типичными представителями виолентной стратегии («гордыми львами»). Это связано с тем, что на омском рынке они являются фирмами – гигантами, занимающимися производством дорожных работ.

ООО «ДСУ-6» является фирмой – коммутантом.

Таблица 2.15

Основные характеристики конкурентов ООО «БелЗНАК-Прохоровка»

Наименование фирмы	Основная деятельность предприятия	Вид конкурентной стратегии
ООО «Линдор»	- общестроительные дорожные работы; - ремонтно-строительные дорожные работы; - проектно-сметные дорожные работы; - переработка и реализация отходов производства; - оказание транспортных услуг;	Виолентная
ООО «Белдорстрой»	- общестроительные дорожные работы; - ремонтно-строительные дорожные работы;	Патиентная

	- проектно-сметные дорожные работы; - оказание транспортных услуг.	
ООО «ДСУ-6»	- строительно-монтажные дорожные работы; - ремонтно-строительные дорожные работы; - капитальный ремонт.	Коммутантная
ООО «Прометей»	- производство всего цикла строительных дорожных и ремонтно-строительных дорожных работ.	Виолентная

Ее специализация на производстве ремонтно-строительных дорожных работ, а так же выполнение капитального ремонта помогает максимально гибко удовлетворять небольшие по объему (локальные) потребности рынка по приемлемым ценам. Плюсом в деятельности является способность к лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему нужд конкретного клиента.

ООО «Белдорстрой» делает ставку на дифференциацию продукта и на сосредоточении максимума усилий на узком сегменте рынка, а именно на ремонтно-строительные и проектно-сметные работы. Данная организация учитывает специальные запросы потребителя, что позволяет фирме уклониться от прямой конкуренции с ведущими предприятиями.

Из предложенных конкурентных стратегий к ООО «БелЗНАК-Прохоровка» относится пациентная стратегия. Данная стратегия становится привлекательной, когда потребительские запросы и предпочтения становятся разнообразными и не могут более удовлетворяться стандартными товарами и услугами. Для этого ООО «БелЗНАК-Прохоровка», проанализировав рынок дорожных работ, стала заниматься оказанием специализированных работ.

Также плюсом анализируемой организации является расширенный ассортимент оказания различных видов строительных услуг, чем у конкурентов. А точнее она оказывает все услуги, которые есть у этих фирм вместе, но не у каждой в отдельности. Поэтому у данного предприятия повышается клиентурная база.

Несмотря на это реальной проблемой, стоящей перед ООО «БелЗНАК-Прохоровка», является повышение своей конкурентоспособности и увеличение числа клиентов, посредством удовлетворения их потребностей. Это происходит за счет того, что организация не использует в своей деятельности рекламные средства. В связи с чем новые потребители не имеют возможности ознакомиться с положительными качествами организации по сравнению с конкурентами. У них нет возможности узнать о существовании фирмы.

Основным заказчиком дорожных работ, проводимых предприятием ООО «БелЗНАК-Прохоровка», является управление дорожного хозяйства Белгородской области, который осуществляет тендерные конкурсы. Поэтому конкурентоспособность предприятия означают соответствие требованиям тендерных конкурсов. В рамках проводимых тендеров определены условия рейтинговой оценки деловой и финансовой деятельности дорожно-строительных и ремонтных организаций. Составление рейтинговых списков осуществляется для общественного признания деловой состоятельности и надежности дорожно-строительных и ремонтных организаций Белгорода и Белгородской области. Рейтинговая оценка деятельности дорожно-строительных и ремонтных организаций области осуществляется по итогам строительного сезона. На основе представленных материалов комиссия устанавливает рейтинг дорожно-строительных и ремонтных организаций, осуществляющих выполнение работ в дорожном строительстве и ремонте. Рейтинговая оценка производится рейтинговой комиссией ежегодно по состоянию на первое октября текущего года. Результаты рейтинговой оценки учитываются в качестве критерия деловой состоятельности, репутации и надежности организации при конкурсном размещении заказов на строительные и ремонтные работы. При рассмотрении конкурсных заявок организаций на строительство и ремонт автодорог, при прочих равных условиях, предпочтение отдается той организации, которая по итогам рейтинговой оценки стоит выше нежели та, которая стоит ниже в

рейтинговом списке или вообще не принимает участие в рейтинговой оценке. Рейтинговая оценка деловой состоятельности и надежности организации производится для предприятий всех форм собственности, осуществляющих деятельность в области строительства и ремонта автодорог на территории области и принимающих участие в процедуре составления рейтинговых списков.

Рейтинговая оценка производится по следующим основным критериям деятельности предприятий:

- выполнение инвестиционно-строительной программы;
- качество дорожно-строительных и ремонтных работ (средняя оценка качества работ, наличие дефектов, обнаруженных в гарантийный период);
- показатели выполнения обязательств по договорам подряда (освоение выделенных на объект государственных средств в планируемый период в соответствии с графиками финансирования, выполнение обязательств по договору в соответствии с заявленной в конкурсе ценой);
- обеспечение выполнения временных параметров, предусмотренных в договорах подряда (соблюдение сроков выполнения заказов, сдачи объектов в эксплуатацию и гарантийных обязательств);
- технический уровень применяемых для выполнения заказов оборудования и техники.
- перечень показателей для определения рейтинга предприятий согласно данным, приведенным в таблице 2.16.

Таблица 2.16

Показатели для определения рейтинга дорожно-строительных и ремонтных организаций

Наименования показателей	Кол-во баллов
Качество работ	50
Наличие квалифицированного персонала	5
Наличие линейных ИТР с высшим специальным или средним специальным	3

образованием	
Наличие линейных ИТР, прошедших курсы переподготовки по производству, технологии и контролю качества работ	2
Технико-эксплуатационные показатели вводимых участков автодорог	45
Выполнение гарантийных обязательств	15
Показатели ровности покрытия	15
Количество рекламаций, предъявленных подрядчику по качеству работ	15
Выполнение договорных обязательств	35
Соблюдение графика выполнения работ, включая конечную дату ввода	20
Исполнение заказов Дорожного Комитета в соответствии с заявленной на конкурсе ценой	15
Техническая оснащённость	10
Качественный уровень ведущей дорожно-строительной техники, оборудования и механизмов	5
Уровень лабораторного оснащения, включая уровень геодезического оборудования и экспресс-контроля	5
Средняя заработная плата на предприятии, в том числе рабочих	5
Итого	100

На рисунке 2.2 приведено распределение показателей конкурентоспособности предприятия по степени важности.

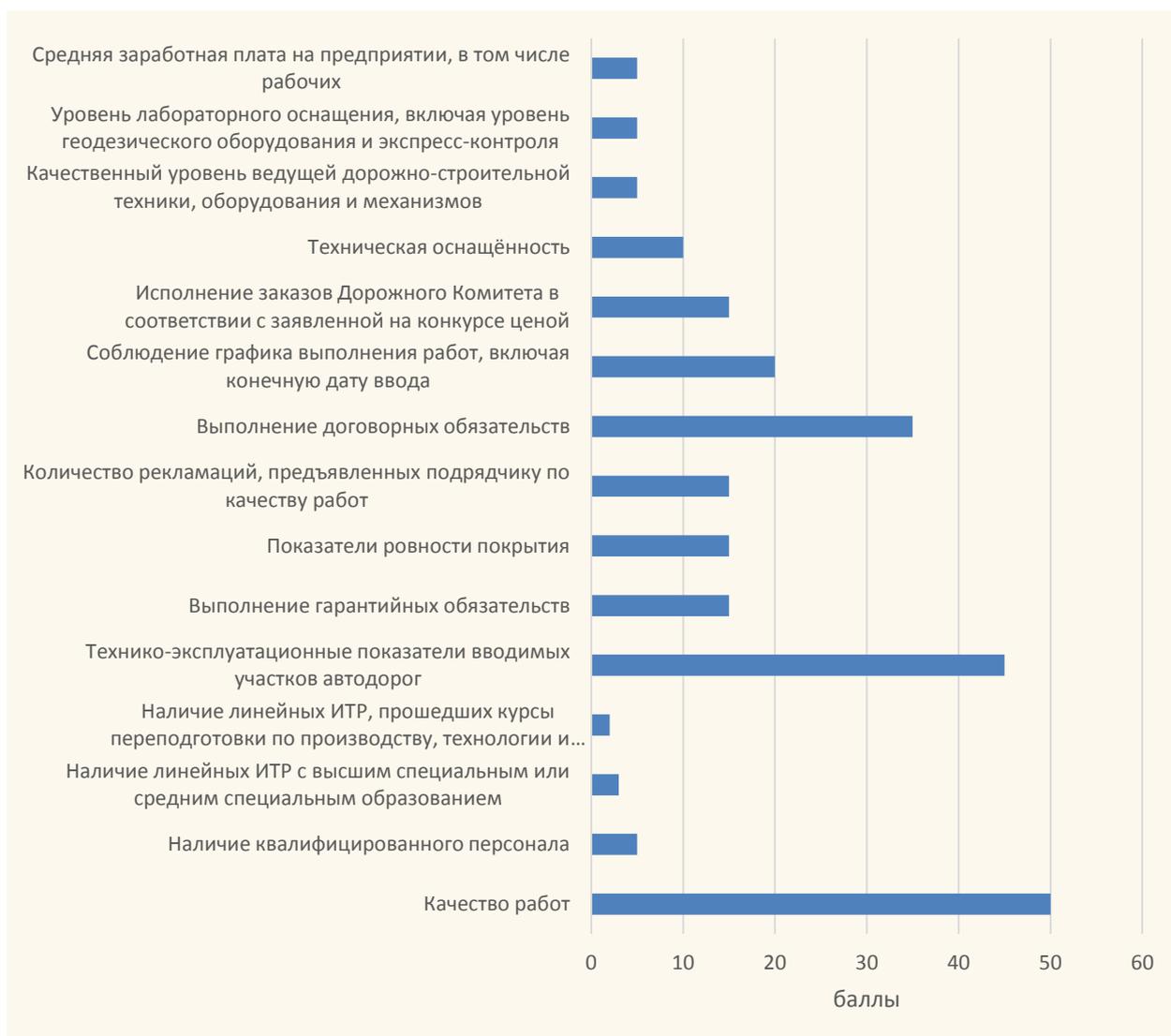


Рис. 2.2. Распределение показателей конкурентоспособности предприятия по степени важности

Проведем анализ конкурентоспособности «ООО «БелЗНАК-Прохоровка» на основании анализа наиболее важных показателей, а именно по качеству работ и по технико-эксплуатационным показателям вводимых участков автодорог, уровень конкурентоспособности нашего предприятия будем рассматривать в сравнении с остальными крупными предприятиями отрасли.

#### 1. Качество работ:

Наличие квалифицированного персонала оценивается в максимальное количество баллов – 5.

Данный критерий включает в себя оценку только линейного персонала и специалистов лаборатории предприятия (мастеров, прорабов, начальников участков и специалистов лаборатории) (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Расстановка баллов по уровню профессионального (специального) образования и профессиональной переподготовки линейных ИТР, в процентах от общего числа линейных ИТР

а) По уровню профессионального (специального) образования	80% и более	65-80%	50-65%	менее 50%
	3б	2б	1б	0б
б) По уровню профессиональной переподготовки	10% и более	5% и более	менее 5%	-
	2б	1б	0б	-

По уровню профессионального (специального) образования из общего числа линейных ИТР учитывается количество линейных ИТР с высшим специальным и средним специальным образованием. Баллы присваиваются в следующих параметрах, в процентах от общего числа линейных ИТР:

- если на предприятии линейные ИТР имеют профессиональное высшее и среднее специальное образование 80% и более, то присуждается 3 балла (максимальное количество);
- если данный процент составляет от 65% до 80%, то присуждается 2 балла;
- если данный процент составляет от 50% до 65%, то присуждается 1 балл;
- если данный процент составляет менее 50%, то присуждается 0 баллов.

По уровню профессиональной переподготовки среди линейных ИТР по производству, технологии и контролю качества работ в процентах от общего числа линейных ИТР:

- если на предприятии из общего числа линейных ИТР прошли курсы переподготовки по специальности 10 % и более, то присуждается 2 балла (максимальное количество);
- если 5 % и более, то присуждается 1 балл;
- если менее 5 %, то присуждается 0 баллов.

При этом данные рассчитываются за последний год.

Фактические данные позволяют присвоить следующие баллы рассматриваемым предприятиям (см. табл. 2.18).

Согласно расчетам, приведенным в таблице, ООО «БелЗНАК-Прохоровка» по уровню квалифицированности персонала находится на четвертом месте из пяти, что говорит о невысоком уровне конкурентоспособности по данному критерию ввиду недостаточного количества профессионалов ИТР и недостаточно активного обучения ИТР. В итоге у предприятия 2 балла из 5 возможных.

Таблица 2.18

Оценка подрядчиков по критерию наличия квалифицированного персонала

Подрядчик	Удельный вес линейных ИТР с высшим специальным и средним специальным образованием	Кол-во баллов	Удельный вес линейных ИТР, прошедших курсы переподготовки по специальности	Кол-во баллов	Общее количество баллов из 5
ООО «Линдор»	79%	2	25%	2	4
ООО «Белдорстрой»	82%	3	7%	1	4
ООО «ДСУ-6»	60%	1	12%	2	3
ООО «Прометей»	45%	0	6%	1	1
ООО «БелЗНАК-Прохоровка»	53%	1	5%	1	2

На рисунке 2.3 приведена оценка по критерию «Удельный вес линейных ИТР с высшим специальным и средним специальным образованием».



Рис. 2.3. Оценка по критерию «Удельный вес линейных ИТР с высшим специальным и средним специальным образованием»

На рисунке 2.4 приведена оценка по критерию «Удельный вес линейных ИТР, прошедших курсы переподготовки по специальности».



Рис. 2.4. Оценка по критерию «Удельный вес линейных ИТР, прошедших курсы переподготовки по специальности»

Далее проведем оценку по технико-эксплуатационным показателям сдаваемых объектов. Этот критерий включает в себя три показателя:

Выполнение гарантийных обязательств – до 15 баллов.

Количество рекламаций, предъявленных подрядчику по качеству работ и устранение замечаний в срок – до 15 баллов.

Показатели ровности покрытия – до 15 баллов.

Максимальное количество баллов по данному критерию составляет 45.

Итоги по выполнению гарантийных обязательств подводятся в соответствии с гарантийными обязательствами подрядчиков, которые они дали на конкурсе (в договоре) с одной стороны и сколько замечаний организация получила от «заказчика» в свой гарантийный период (3, 5 лет).

Также учитывается устранение замечаний в срок, установленный «заказчиком». Тем подрядчикам, которые не устранили замечания за

строительный сезон вплоть до подведения итогов соответственно присуждается 0 баллов.

Подсчёт баллов по данному критерию ведётся с учётом количества построенных объектов, количества замечаний, полученных от заказчика в гарантийный период по данным объектам и выполнения сроков устранения замечаний к максимально-возможному количеству баллов по данному критерию (30б).

Расчет баллов по данному критерию проведен в таблице 2.19.

Таблица 2.19

Оценка подрядчиков по уровню выполнения гарантийных обязательств

Подрядчик	Кол-во объектов на гарантии	Кол-во объектов с замечаниями от заказчика	Устранение замечаний в срок	Замечания не устранены до 30.09.16	Кол-во баллов
ООО «Линдор»	20	4	4	-	24
ООО «Белдорстрой»	20	7	7	-	19,5
ООО «ДСУ-6»	10	5	5	-	15
ООО «Прометей»	5	1	1	1	0
ООО «БелЗНАК-Прохоровка»	7	3	3	-	17,4

Таким образом, по уровню выполнения гарантийных обязательств ООО «БелЗНАК-Прохоровка» занимает третье место, то есть имеет один из лучших показателей в отрасли, что свидетельствует о серьезном и ответственном подходе к управлению предприятием.

Оценка показателей ровности покрытия производится следующим образом. Максимальное количество баллов по данному критерию 15 и присуждается следующим образом:

- если показатели ровности попадают в требуемые параметры (по строительству и реконструкции согласно регламента, по ремонтам согласно проекта) (отклонение менее 10%), то подрядчик по данному объекту получает максимальное количество баллов (15б)<sup>4</sup>

- если отклонения составляют в пределах до 25% от требуемых, то присуждается 10 баллов;

- если отклонения составляют в пределах до 50% от требуемых, то присуждается 5 баллов;
- если отклонения составляют более 50% от требуемых, то присуждается 0 баллов.

Максимальное количество баллов присуждается в зависимости от отношения стоимости всех затрат на исправление рекламаций и других претензий, предъявленных заказчиком, к общей стоимости выполненных строительного-монтажных работ. Оценка подрядчиков по уровню ровности покрытия (оперативные данные предприятия) приведена в таблице 2.20.

Таблица 2.20

#### Оценка подрядчиков по уровню ровности покрытия

Подрядчик	Отклонения в показателях ровности	Кол-во баллов
ООО «Линдор»	20%	10
ООО «Белдорстрой»	7%	15
ООО «ДСУ-6»	44%	5
ООО «Прометей»	65%	0
ООО «БелЗНАК-Прохоровка»	15%	10

Согласно таблице 2.20, ООО «БелЗНАК-Прохоровка» находится на третьем месте по уровню ровности покрытия и его конкурентоспособность по этому показателю можно оценить в 10 баллов. Это средний уровень, зависящий от качества рабочей силы и прочих факторов.

Таким образом, факторами, повышающими конкурентоспособность предприятия, являются: выполнение гарантийных обязательств в срок, хорошие показатели ровности покрытия, высокий качественный уровень ведущей дорожно-строительной техники, оборудования и механизмов, высокая средняя заработная плата на предприятии. Факторами, снижающими конкурентоспособность предприятия, являются: недостаточной высокий профессиональный и образовательный уровень ИТР, частое несоблюдение графика выполнения работ, не расширенный спектр дорожных работ. Предприятию необходимо наращивать уровень конкурентоспособности.

## ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 3.1. Экономическая интерпретация проекта

В современных рыночных условиях хозяйствования экономическая безопасность и конкурентоспособность – взаимосвязанные и взаимозависимые параметры. По нашему мнению, сохранение и укрепление позиций предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка» должно реализовываться через повышение их конкурентоспособности. В условиях глобальной неопределенности целевой уровень экономической безопасности предприятия должен обеспечивать сохранение и укрепление его позиций как на внутреннем рынке, так и на внешнем, что позволяет защищаться от возникающих угроз, отвечать на новые вызовы и на этой основе устойчиво развиваться (рис. 3.1).

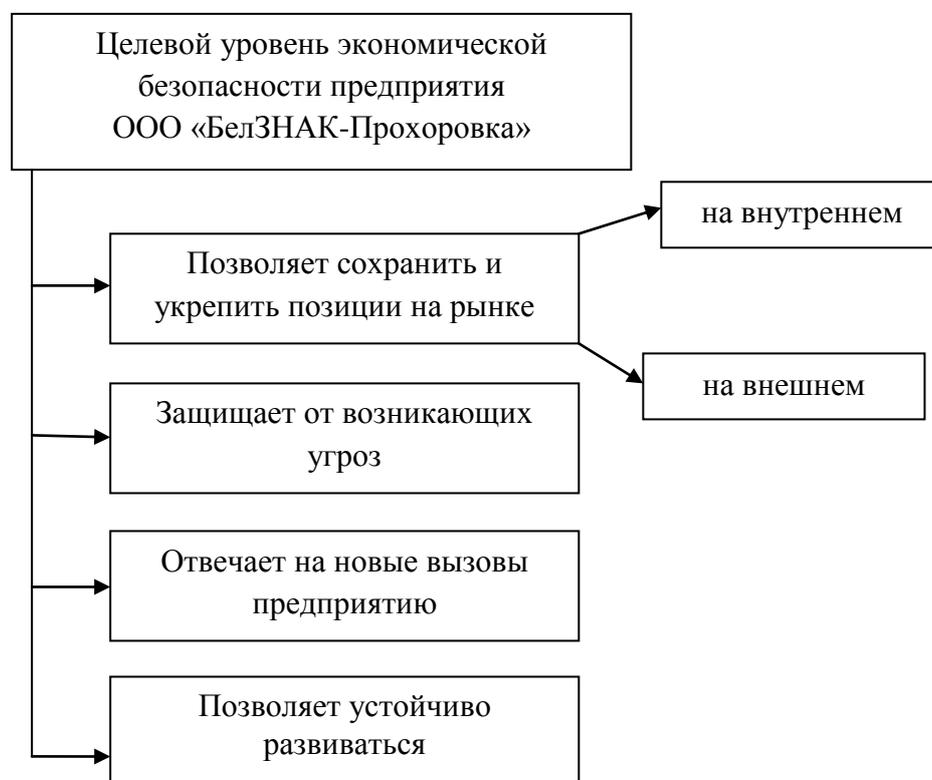


Рис. 3.1. Позиции целевого уровня экономической безопасности предприятия

Отметим, что механизм обеспечения экономической безопасности предприятий, в частности, предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка», состоит в реализации совокупности методов, которые позволяют распознавать критические ситуации, осуществлять их профилактику и нейтрализовывать внешние и внутренние угрозы. Подчеркнем, что целью нашего проекта является оценка влияния факторов конкурентоспособности на обеспечение экономической безопасности. Стремление к достижению поставленной цели обусловило необходимость решения следующих взаимосвязанных задач:

- выявить закономерности в определении конкурентоспособности и экономической безопасности в современных условиях;
- определить экономическое содержание механизма обеспечения конкурентоспособности;
- обозначить угрозы, характерные для отрасли.

Подчеркнем, что конкурентоспособность является целью и показателем степени развития индустрии, а экономическая безопасность представляет собой важное условие ее существования. Чем выше уровень развития факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, тем более оно устойчиво и жизнеспособно в условиях постоянно возникающих внешних и внутренних угроз. Соответственно, большинство показателей, характеризующих конкурентоспособность, одновременно характеризуют и экономическую безопасность.

К числу потенциальных угроз предприятию, по нашему мнению, можно отнести следующие:

- 1) рост влияния административных рисков;
- 2) коррупционные отношения при распределении государственных и муниципальных заказов;

3) угроза роста социальной напряженности. Проявляется в резком росте недовольства, недоверия к властям, экономической депрессией. Все это может привести к ухудшению состояния отрасли и колебаниям

инвестиционной активности в сторону уменьшения. Нанесение экономического ущерба вследствие ошибок управления, несанкционированных действий, отказов, неисправностей и дефектов элементов строительства и инфраструктуры;

4) кадровые проблемы: предприятие всегда стоит перед выбором: либо содержать большой штат сотрудников с простоями в период низкой загрузки, либо привлекать дополнительных, часто случайных и неквалифицированных, работников в периоды высокой загрузки. Угрозы способствуют созданию ситуации неопределенности и вынуждают предприятие заниматься своей экономической безопасностью: выявлять угрозы, оценивать и устранять их.

Повышение уровня конкурентоспособности предприятия ООО «БелЗнак-Прохоровка» – одна из ключевых задач в деятельности предприятия. Конкурентоспособность предприятия характеризуется наличием преимуществ в сравнении с аналогичными предприятиями данной отрасли. Задача, которая в настоящее время встает перед рассматриваемым предприятием, состоит в том, чтобы занять свою нишу в бизнесе, разработать свой стиль поведения, который позволит заложить основы долгосрочного предпринимательского успеха и устойчивого финансового положения для стабильного функционирования предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка».

В условиях постоянно меняющегося рынка не всегда возможно добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать эффективное развитие, не аккумулировать на постоянной основе информацию о тенденциях и возможностях, о положении конкурентов и своей конкурентоспособности. Устойчивая конкурентоспособность строительного предприятия обуславливается удовлетворенностью и готовностью потребителей повторно приобрести объекты строительства, отсутствием рекламаций к предприятию со стороны контрагента, совладельца, партнера, привлекательностью работы в организации. Конкурентоспособность, если говорить о ней как о механизме обеспечения экономической безопасности предприятия, конечно же, включает ценовые параметры строительных

сооружений, но зависит и от качества управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной активностью. В результате недостаточного или несвоевременного финансирования, распыления ограниченных ресурсов по многим строительным объектам нарушаются календарные графики производства работ, увеличиваются сроки и, как следствие, возрастает стоимость объектов. Кроме того, на конкурентоспособность оказывают влияние факторы формирования рыночной конъюнктуры – они определяют экономическую ситуацию на строительном рынке: от вопросов макроэкономики и политической конъюнктуры до специфических для данного сегмента рынка составляющих (рост цен на стройматериалы, ввод новых финансовых инструментов, скачки цен на топливо, дефицит земли).

Уровень конкуренции в рассматриваемой отрасли определяется:

- технической оснащенностью предприятия;
- степенью внедрения нововведений;
- мотивацией и квалификацией персонала;
- финансовой стабильностью.

Следует отметить, что обеспечение экономической безопасности – весьма эффективный инструмент, позволяющий провести необходимые процедуры сохранения платежеспособности путем внедрения новых, более эффективных, процедур управления, изменения существующей бизнес-модели либо корректировки финансовой политики компании. При стратегическом управлении предприятием необходимо учитывать, что устойчивое развитие должно быть тесно взаимосвязано с обеспечением экономической безопасности и повышением конкурентоспособности на долгосрочную перспективу.

Одним из эффективных инструментов стратегического анализа является диаграмма Исикавы (ее целесообразно строить для общестроительных организаций). Пример диаграммы Исикавы для предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка» представлен на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Диаграмма Исикавы для предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка»

Сама диаграмма представляет собой график, на основе которого становится возможным исследовать и определить основные причинно-следственные связи факторов и последствий в интересующей проблеме или ситуации, а также предупредить возникновение нежелательных факторов и причин.

С помощью диаграммы Исикавы можно определить проблемные зоны предприятия анализируемого профиля. Это позволяет понять, что часть проблем связана с внешней средой и не может быть изменена руководством. Специализация общестроительных организаций ведет к изменению их роли и значения как генеральных подрядчиков. Важнейшей задачей становится создание четкой, налаженной связи между специализированными организациями. Как инструмент анализа диаграмма Исикавы нужна при разборе плана мероприятий, который станет источником стабильного функционирования предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка». Таким

образом, для увеличения темпов оказываемых работ, услуг необходимо внедрить стратегию устойчивого развития, предусматривающую проведение всевозможных рекламных мероприятий, способствующих привлечению покупателей и, соответственно, росту оборота и продаж услуг. Обеспечение конкурентоспособности и, следовательно, экономической безопасности предприятия – это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием стратегического управления, то есть осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности. При прочих равных условиях важнейшую роль играет маркетинговая стратегия сохранения и повышения конкурентоспособности предприятия. К задачам маркетинга относятся выявление наиболее существенных потребностей клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, оценка перспективности сегментов рынка (на данный момент в строительстве зданий – это жилая недвижимость монолитного строения с невысоким ценовым барьером), разработка и использование реальных стратегий по повышению конкурентоспособности.

Экономически точно рассчитанный механизм управления строительным предприятием состоит из трех взаимосвязанных этапов (рис. 3.3):

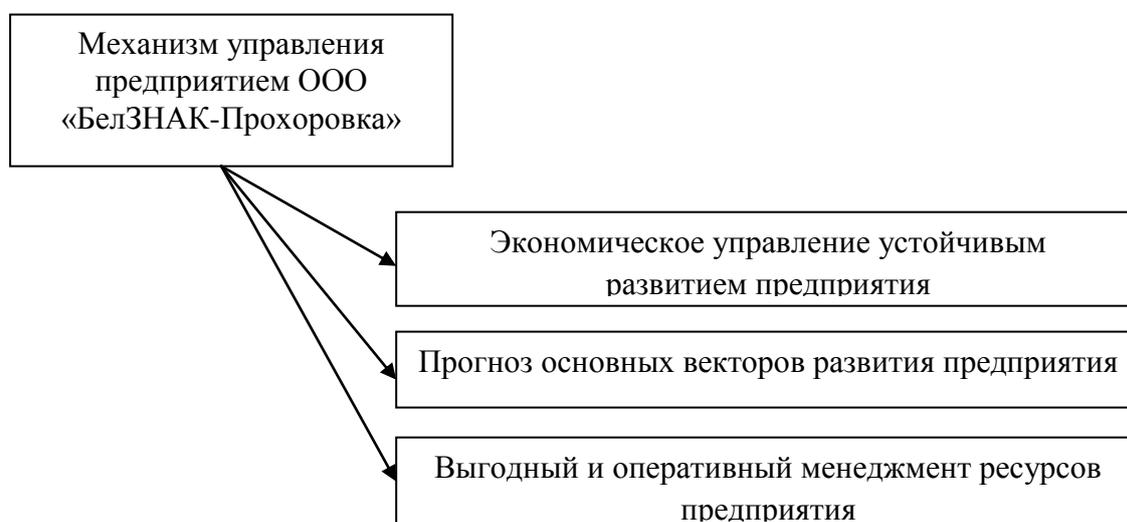


Рис. 3.3. Механизм управления предприятием ООО «БелЗНАК-Прохоровка

Что касается в целом, дорожного хозяйства, то это – единый производственно-хозяйственный комплекс, включающий в себя автомобильные дороги общего пользования и инженерные сооружения на них, а также организации, осуществляющие:

- проектирование, строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог;
- проведение научных исследований, подготовку кадров;
- изготовление и ремонт дорожной техники;
- добычу и переработку нерудных строительных материалов;
- иную деятельность, связанную с обеспечением функционирования и развитием автомобильных дорог.

Дорожное хозяйство Белгорода и Белгородской области на современном этапе является неотъемлемой частью транспортной системы. Городское дорожное хозяйство является одним из важнейших элементов благоустройства города. Оно имеет большое значение для организации городского транспорта, улучшения санитарно-гигиенических условий жизни в городе и области, архитектурно-планировочного облика городского комплекса.

В состав городского дорожного хозяйства входят дороги, путепроводы, мосты, площади, водостоки, службы эксплуатации этих сооружений, а также производственные предприятия, обслуживающие строительство и эксплуатацию дорожных объектов. Сочетание городских улиц, дорог и площадей образует уличную сеть города, обеспечивающую пропуск транспортных средств и пешеходов. Только хорошо развитая сеть городских путей сообщения, рациональное расположение в плане города основных транспортных магистралей и надлежащая связь этих магистралей между

собой и улицами второстепенного значения обеспечивает бесперебойную работу городского транспорта. Улицы и проезды служат для связи между центром и районами, для внутренней связи жилых районов, для связи с дорогами пригородной зоны и т. д. Кроме того, под улицами располагают подземные коммуникации.

Санитарно-гигиеническое значение городских улиц определяется тем, что они должны способствовать проветриваемости городской территории, снижению шума от проходящего транспорта, обеспечивать в зданиях свет, соответствующий санитарно-гигиеническим требованиям.

В процессе эксплуатации городские улицы и дороги подвергаются износу и требуют восстановления. Для этого предусмотрено проведение системы дорожно-ремонтных работ, которые характеризуются многообразием их видов, сезонностью выполнения, неоднородностью объемов, большой разбросанностью по территории города.

Асфальтирование дворов – это сложная, но необходимая работа, которая является важным этапом развития дорожного хозяйства территории разного масштаба и назначения. Независимо от того, частный это дом или элитная вышка в центре города, общий комфорт складывается из нескольких составляющих: уют в доме, наличие удобных игровых площадок и безопасных тротуаров, качество асфальтирования дворов и всей прилегающей к дому территории.

Асфальтирование дворов относится к специфическим работам по развитию дорожного хозяйства города. Технология укладки смеси очень похожа на методику асфальтирования небольших участков, но имеет ряд особенностей, которые основаны на компактных размерах территории и невозможности применения спецтехники.

Укладка асфальта во дворах частных и высотных домов предполагает соблюдение нескольких последующих этапов:

- очистка территории от старого покрытия (при его наличии) или от разного рода мусора;

- выравнивание поверхности и подготовка к созданию «подушки» из песка, щебня и гравия;
- пропитка основы горячим битумом;
- нанесение и равномерное распределение асфальтобетонной смеси;
- трамбовка и укатка смеси.

Если асфальтирование территории частного дома или коттеджа повышает комфортность проживания в частном секторе, то благоустройство прилегающей к высотным домам территории является обязательным условием введения новостройки в эксплуатацию.

Под асфальтированием дворов понимается комплекс мероприятий по укладке дорожного полотна во дворовых территориях, а также на прилегающих к ним территориях, а также это обустройство этой территории бордюрами, тротуарами и так далее. Требования к асфальтированию дворовых территорий применяются те же, что и к асфальтированию дорог, за исключением высокой транспортной нагрузки. Благодаря малым нагрузкам это способствует лишь уменьшению толщины дорожного полотна. Асфальтирование дворов начинается с планировки того, где будут находиться транспортные, пешеходные и парковочные места. Бывают случаи, когда согласованию с планом дворового благоустройства подлежит производство спортивных и игровых детских площадок, которые в то же входят в комплекс мероприятий по асфальтированию двора.

Чтобы очистить территорию необходимо привлекать спецтехнику, но небольшого размера, так как она перегордит проезд к домам, а технику которая не велика по своим размерам. Результатом подготовительной работы является территория, на которой был произведён тротуар, парковочные места, которые выравнены по горизонтали и обнесены выставленным бордюром или другими ограждениями, которые отсыпаны щебнем, укатаны и утрамбованы, то есть эта территория полностью готова к асфальтированию дворов.

Особенность асфальтирования дворовых территорий заключается в том, что асфальтированию подвергаются небольшие территории, тупики, дома, зелёные зоны. Но это не одна единственная сложность асфальтирования дворов. Если же на территории уже имеется асфальт, то работы по асфальтированию состоят из ямочного ремонта, при котором срезается асфальт на разрушенных участках, продувается это место для избавления от мусора, заливается битум для сцепки нового асфальта со старым и высыпают асфальт и укатывают его. Дворы частных домов и жилых микрорайонов – это территория со средним уровнем нагрузки на дорожное полотно. Поэтому оптимальным вариантом для создания плотного и долговечного покрытия является асфальтовая смесь или крошка мелкой фракции (отходы от фрезеровки полотна). Для создания подушки, если она предусмотрена в технологической карте, мастера используют щебень и смесь песка с глиной.

Ошибочно считать, что укладка асфальта во дворах является длительным процессом. По скорости создания покрытия асфальтирование, независимо от уровня механизации работ, относится к самым оперативным технологиям. Если размеры двора или расположение участка не позволяют привлечь спецтехнику, то асфальтирование выполняется вручную: смесь доставляется на объект, выравнивается, утрамбовывается с использованием виброплиты и укатывается ручными катками. Популярность такого покрытия является не случайной: асфальтирование двора является удачным решением, благодаря свойствам асфальта. Ключевые преимущества асфальта сделали его очень популярным типом покрытия:

1. Процесс укладки асфальта происходит быстрее, по сравнению с другими видами покрытия. Укладка брусчатки или тротуарной плитки, например, занимает намного больше времени. Бетонирование, как правило, производится по частям – небольшими участками.

2. Покрытие асфальтом практически не дает возможности росту

растениям. Но только в случае, если укладка была произведена качественно.

3. Приемлемая стоимость, оптимальное соотношение цена/качества. Стоимость укладки асфальта ниже, чем цена других типов покрытий, особенно это касается бетонирования, при котором требуется армирования.

4. Отсутствие серьезных трудностей при ремонте.

В целях повышения уровня конкурентоспособности предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка» как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия предлагается оказывать дополнительный вид услуг: асфальтирование придомовой территории. Для организации дополнительного вида услуг, такого как асфальтирование придомовой территории необходимо докупить дополнительное оборудование, соответствующее особенностям выполняемой деятельности:

- мини асфальтоукладчик;
- виброплиту для асфальта;
- виброкаток.

В нашем случае мы будем определять уровень конкуренции такими факторами, как: технической оснащённостью предприятия; степенью внедрения нововведений. Отметим, что дворы частных домов – это территория со средним уровнем нагрузки на дорожное полотно. Поэтому оптимальным вариантом для создания плотного и долговечного покрытия является асфальтовая смесь или крошка мелкой фракции (отходы от фрезеровки полотна). Для создания подушки, если она предусмотрена в технологической карте, мастера используют щебень и смесь песка с глиной.

Оказывать новый вид услуги фирма будет на территории Прохоровского района. В состав Прохоровского района входят 1 городское и 17 сельских поселений. Прогнозируется, что в первый год реализации проекта оказывать услуги ООО «БелЗНАК-Прохоровка» будет по следующему маршруту (рис. 3.4).

План по оказанию услуг в 1 год реализации проекта

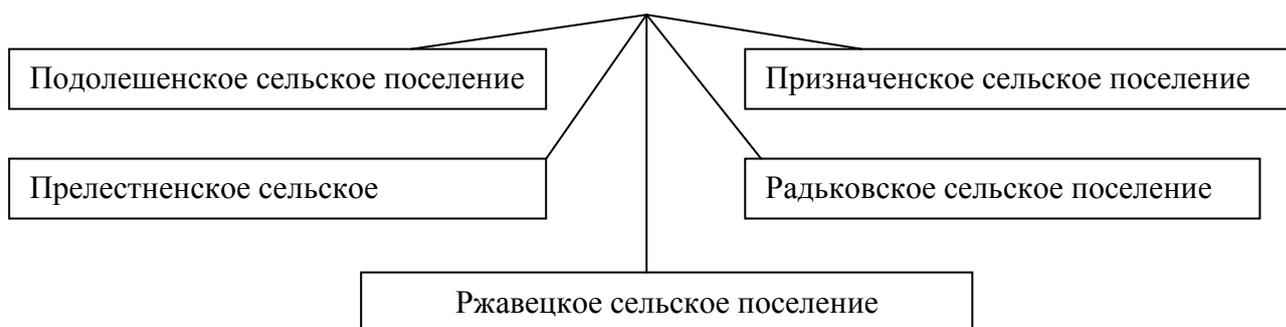


Рис. 3.4. План сельских поселений по оказанию услуг

В условиях городских улиц мини асфальтоукладчики являются универсальными машинами для укладки покрытий тротуаров, пешеходных и велодорожек, трекров, откосов дорог. В отличие от полноразмерных навесные асфальтоукладчики монтируются на минипогрузчики или любую другую предназначенную для этого маломощную технику. Благодаря механизму выдвижных выравнивателей миниасфальтоукладчик легко обходит препятствия на пути (столбы, бордюрные уступы, деревья и т. д.). Компактность и функциональность этой машины позволяет с эффективностью полноразмерного асфальтоукладчика быстро и легко распространять асфальто-бетонные смеси, песчаные и гравийные материалы ровным слоем четко на заданной площади (ПРИЛОЖЕНИЕ).

Основные характеристики мини асфальтоукладчика:

- ширина укладываемой полосы 0,2-2,3 м;
- толщина укладываемой полосы 5-25 см;
- минимальная мощность базовой машины 20 л. с. (15 кВт).

Управление мини асфальтоукладчиком осуществляется с помощью пульта. Загрузка материалов в бункер осуществляется из грузовика спереди или сбоку.

Отметим, что преимущество виброплит для асфальта очевидно, они максимально маневренны и способны работать в самых стесненных условиях (ПРИЛОЖЕНИЕ).

Виброплиты для асфальта универсальны и могут использоваться для укладки песка или щебня:

1. Рекомендованная центробежная сила виброплиты для асфальта составляет до 10-18 кН. Превышение данного параметра провоцирует неприятные резаные следы на асфальтовом покрытии.

2. Масса виброплиты не должна превышать 140 кг. Высокая масса способствует излишнему продавливанию асфальтового покрытия.

3. Для корректной работы виброплиты для асфальта необходимо использовать специальную систему подачи воды, которая включает в себя водяной бак и систему автоматического орошения. Система смачивания предотвращает налипание горячего асфальта на плиту основания во время работы.

В данном случае для проекта планируется покупка виброплиты DPS 1850N Asphalt (с системой смачивания) — 18 кН /500 мм/ дизель. Исключительно удобный в эксплуатации виброкаток Atlas Copco LP 6505 создан для проведения строительных и ремонтных работ по развитию инфраструктуры (парковки, детские площадки, пешеходные зоны, дорожки и пр.), великолепно справляется с задачей по высококачественному уплотнению тонких слоев грунта, влажного песка и асфальта. Поставляется в двух комплектациях: LP 6505 Н и LP 6505 Е с электростартером, облегчающим запуск машины при минусовых температурах.

Таблица 3.1

#### Технические характеристики виброкатка

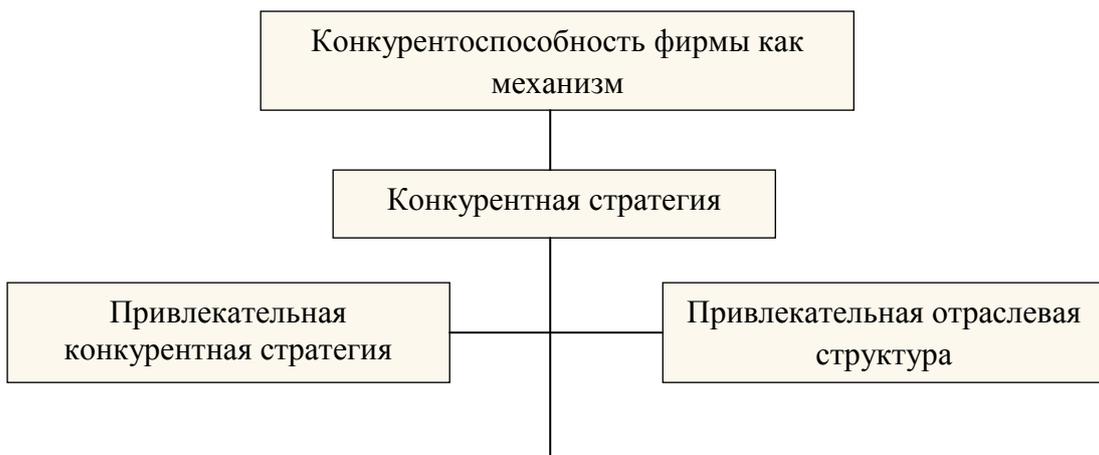
Модель	LP 6505 Н	LP 6505 Е
Вес, кг	716	736
Центробежная сила, кН	21,8	21,8
Скорость вперед / назад, м/мин	60 / 38	60 / 38
Ширина вальца, мм	650	650
Амплитуда, мм	0,52	0,52

Частота, Гц	58	58
Марка двигателя	Hatz 1D42S	Hatz 1D42S
Номинальная мощность, кВт	6,6	6,6
Электростарт	нет	да
Вибрация, воздействующая на руки, м/с <sup>2</sup>	4	4

Особенности и преимущества:

1. Простота контроля режима уплотнения осуществляется посредством плавной (бесступенчатой) регулировки скорости хода;
2. Гидравлический привод трансмиссии и охладитель гидравлического масла и аккумулятора;
3. Бак для воды на 58 л.;
4. Конструкция и дизайн позволяют проводить уплотнительные работы вблизи углов, бордюров и стен;
5. Исключительно низкая степень вибрации на руки оператора.

Чтобы сохранить лидирующие позиции на рынке, необходимо использовать агрессивную наступательную модель поведения, нацеленную на опережение конкурентов и увеличение доли на рынке. Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования факторов конкурентоспособности (рис. 3.5).



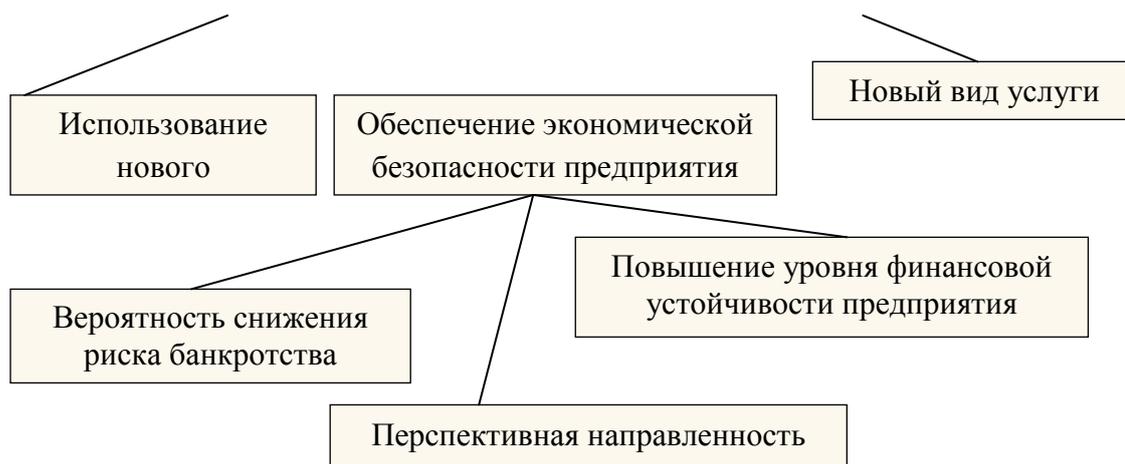


Рис. 3.5. Конкурентоспособность как механизм обеспечения экономической безопасности предприятия

Таким образом, закупив новое оборудование, предприятие сможет увеличить свою клиентскую базу, повысить уровень финансовой устойчивости, обеспечив экономическую безопасность своей деятельности. В следующем параграфе представим определение затрат и расчет экономической эффективности проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности ООО «БелЗНАК-Прохоровка».

### 3.2. Определение затрат и расчет экономической эффективности проекта

Для осуществления укладки асфальта во дворах города необходимо определиться с суммой капитальных затрат данного инвестиционного проекта. В данном случае к сумме затрат следует относить: стоимость оборудования, доставка, а также обучение персонала основам дорожных и ремонтных работ на прилежащих к зданиям территориям (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Капитальные затрат на реализацию проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической

безопасности предприятия

Показатель	Количество, шт.	Цена за 1 единицу, руб.	Стоимость, руб.
Мини-асфальтоукладчик	2	560 000	1 120 000
Виброплита	2	146 400	292 800
Виброкаток	2	850 000	1 700 000
Дополнительное оборудование (лопаты, грабли и т.д.)	-	125 000	125 000
Итого	6	1 681 400	3 237 800

На основании представленной таблицы мы видим, что общая сумма капитальных вложений в проект повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия составит 3 237 800 руб. Кроме инвестиционных затрат необходимо также определиться с суммой постоянных и переменных затрат при реализации проекта.

Затраты сырья в стоимостном выражении на осуществление работ представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Затраты сырья в стоимостном выражении, руб.

Наименование	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
ЩМА 15 Виатоп, тонн	2 880	2 880	2 880	2 880
Стоимость 1 тонны, руб.	2 300	2 438	2 584	2 739
Стоимость закупки сырья, руб.	6 624 000	7 021 440	7 441 920	7 888 320

На основании представленных затрат покажем иллюстративно тенденцию затрат на сырье за прогнозируемый период (рис. 3.6).

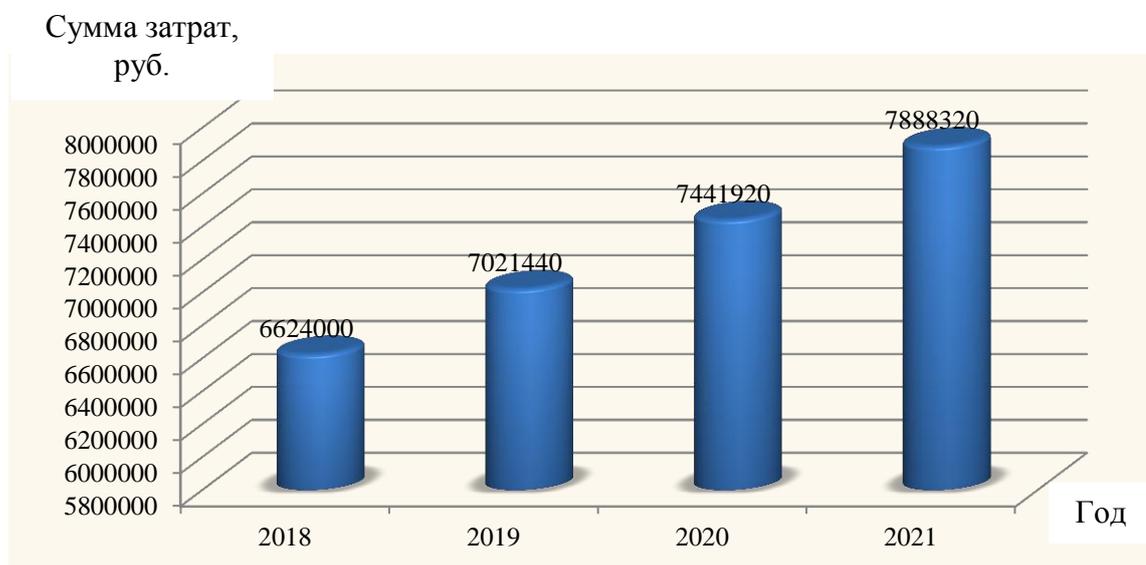


Рис. 3.6. Тенденция изменения затрат на сырье

Расчет численности занятых на новом производстве работников и оплаты их труда установлены с учетом уже имеющегося на предприятии персонала и с учетом количества человек, необходимого для эффективного использования, настройки и управления нового закупаемого оборудования. По данным министерства экономического развития предполагаемое увеличение заработной платы в ближайшие пять лет будет равно проценту инфляции и составит 6% в год. С учетом этого коэффициента рассчитана заработная плата работников. Годовой фонд оплаты труда новых сотрудников на перспективный период реализации проекта рассчитан и представлен в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Годовой фонд оплаты труда нового персонала за 2018-2021гг., руб.

Персонал	Состав	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Водитель асфальтоукладчика	4	960 000	1 017 600	1 078 656	1 143 375
Трамбовщики	8	1 920 000	2 035 200	2 157 312	2 286 751
Рабочие	4	864 000	915 840	970 790	1 029 038
Шофер самосвала	1	240 000	254 400	269 664	285 844
Итого	17	3 984 000	4 223 040	4 476 422	4 745 008

Указанные данные представлены на основании консультации с бухгалтером по заработной плате во время прохождения преддипломной практики. Представим более наглядно иллюстративно динамику годового фонда заработной платы сотрудников ООО «БелЗНАК-Прохоровка» (рис. 3.7).

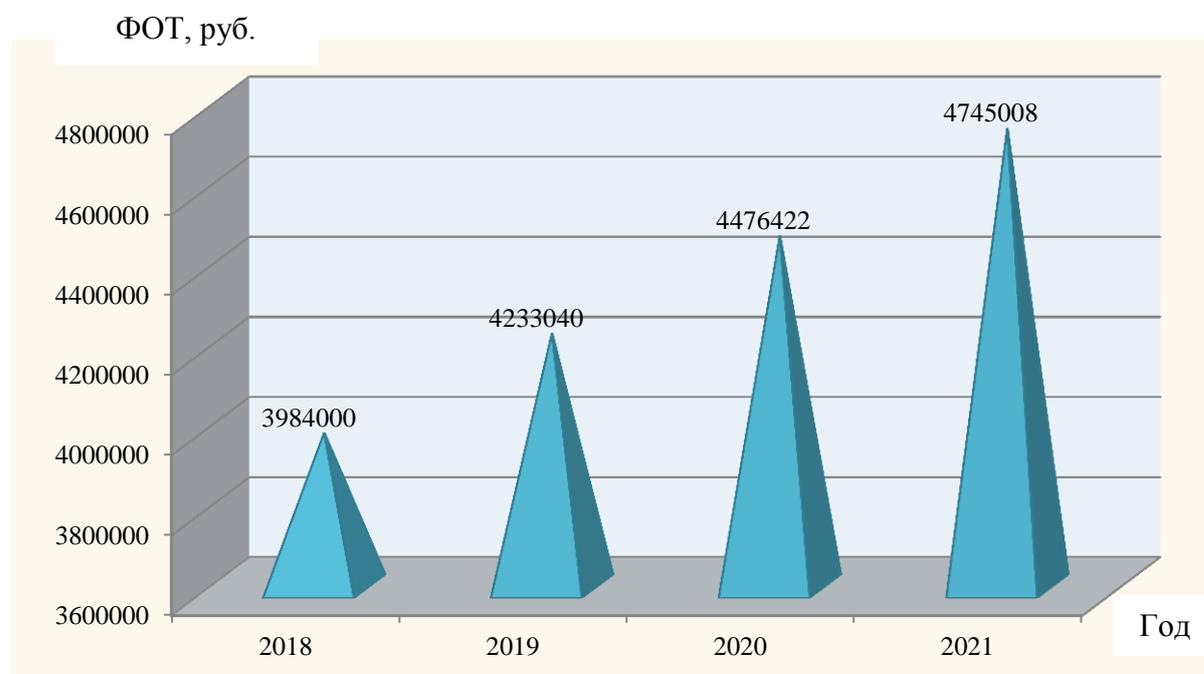


Рис. 3.7. Динамика фонда заработной платы на перспективный период

Социальные начисления рассчитаны по действующему на момент написания работы законодательству, то есть составляют 30 % от заработной платы работника. Социальные начисления по годам реализации проекта представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Социальные отчисления заработной платы нового персонала предприятия  
за 2018-2021 гг., руб.

Наименование статьи	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Заработная плата	3 984 000	4 223 040	4 476 422	4 745 008
Социальные начисления	1 195 200	1 266 912	1 342 927	1 423 502

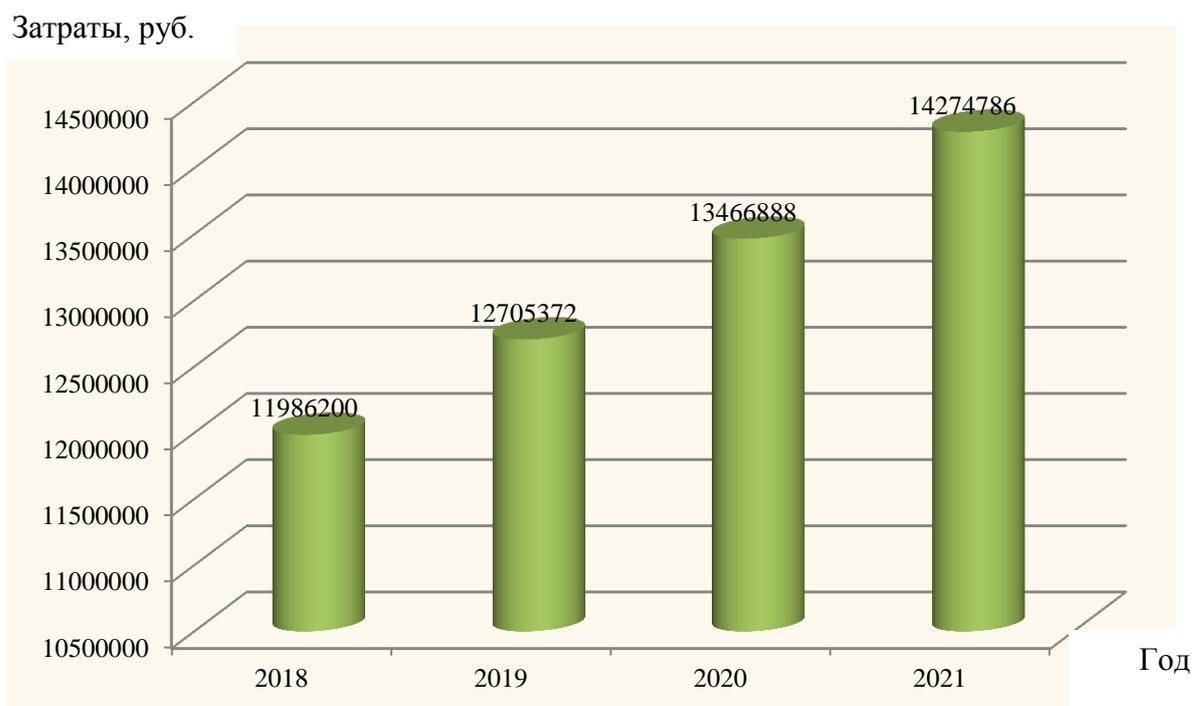
Далее перейдем к определению переменных расходов. **Переменные затраты** – это затраты, которые составляют прямую себестоимость услуг, и их размер напрямую зависит от объемов производства и реализации работ, услуг. Переменные затраты проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия ООО «БелЗНАк-Прохоровка» представлены в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Прогнозирование переменных издержек за исследуемый период, руб.

Издержки производства	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Сырье	6 624 000	7 021 440	7 441 920	7 888 320
Затраты на форму, перчатки и т.д.	58 000	61 480	65 169	69 079
Топливо	125 000	132 500	140 450	148 877
Заработная плата новых работников	3 984 000	4 223 040	4 476 422	4 745 008
Социальные отчисления	1 195 200	1 266 912	1 342 927	1 423 502
Итого	11 986 200	12 705 372	13 466 888	14 274 786

На основании представленных данных наблюдается тенденция роста переменных затрат за исследуемый период. Более наглядно экономическая ситуация по данным издержкам представлена иллюстративно на рис. 3.8.



**Рис. 3.8. Тенденция прогнозирования переменных затрат проекта за исследуемый период**

**После определения переменных затрат, определим статьи постоянных расходов:** это такие затраты, которые не зависят от объемов производства и продаж, они неизменны, и не составляют прямую себестоимость продукции, товаров, услуг. Постоянные издержки проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия приведены в табл. 3.7.

Таблица 3.7

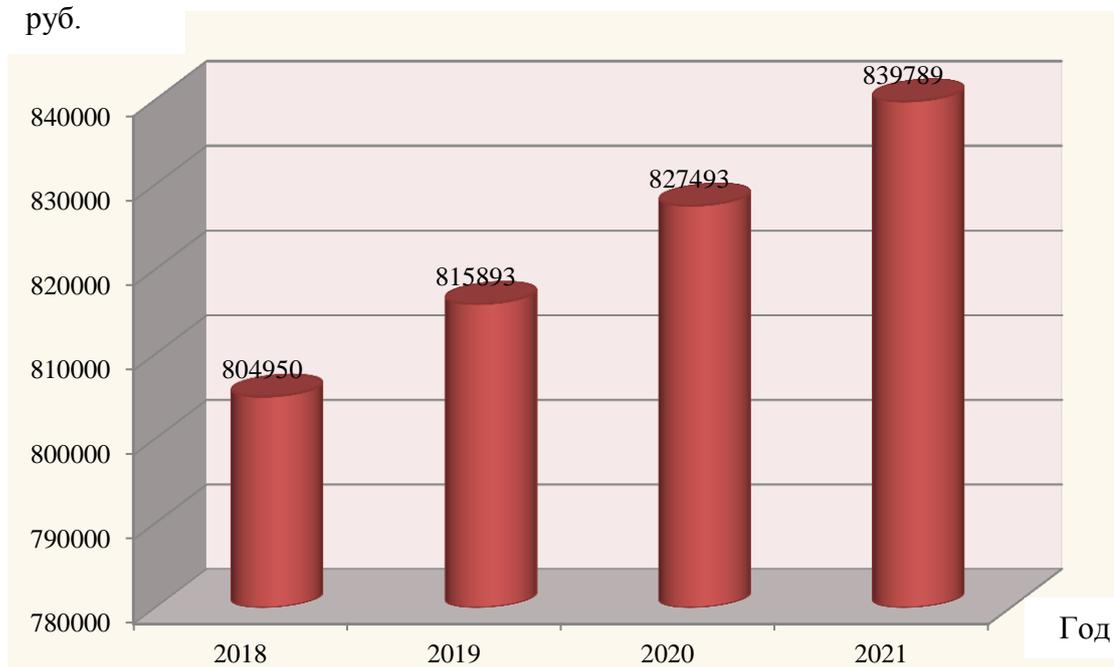
Постоянные затраты в рамках реализации проекта

Название расходов	Сумма расходов 2018 г., руб.	Сумма расходов 2019 г., руб.	Сумма расходов 2020 г., руб.	Сумма расходов 2021 г., руб.
Амортизация	622 560	622 560	622 560	622 560
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	182 390	193 333	204 933	217 229
Итого	804 950	815 893	827 493	839 789

*Иллюстративно динамика постоянных затрат представлена на рис.*

### 3.9.

Сумма затрат,  
руб.



*Рис. 3.9. Прогнозируемая динамика постоянных затрат за исследуемый период*

Что касается амортизации, то это процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов по мере износа на производимую продукцию, оказываемые услуги, работы, превращения ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства основных фондов. По экономической сущности амортизация – это денежное выражение части стоимости основных фондов, перенесенных на вновь созданный продукт. Расчет стоимости оборудования с учетом амортизации представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8

Расчет суммы амортизации на объекты

Наименование оборудования	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.

Стоимость оборудования	3 112 800	-	-	-
Накопленная амортизация (линейный метод 20%)	622 560	622 560	622 560	622 560

Составим прогноз суммы выручки от реализации проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия: прогнозируемый объем протяженности дорог для ремонта составляет 24 000 м<sup>2</sup> (на основании контракта), стоимость прокладки 1 м<sup>2</sup> установлена на основании среднерыночных цен (табл. 3.9).

Таблица 3.9

#### Прогнозируемая выручка от прокладки асфальтного покрытия

Наименование	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Протяженность дорог, м <sup>2</sup>	24 000	24 050	24 100	24 130
Стоимость прокладки 1 м <sup>2</sup> , руб.	690	831	995	1200
Итого прогнозируемая выручка, руб.	16 560 000	19 985 550	23 979 500	28 956 000

Таким образом, за исследуемый период прогнозируемая выручка предприятия дорожного хозяйства ООО «БелЗНАК-Прохоровка» имеет положительную динамику (рис. 3.10).

Сумма выручка,  
руб.

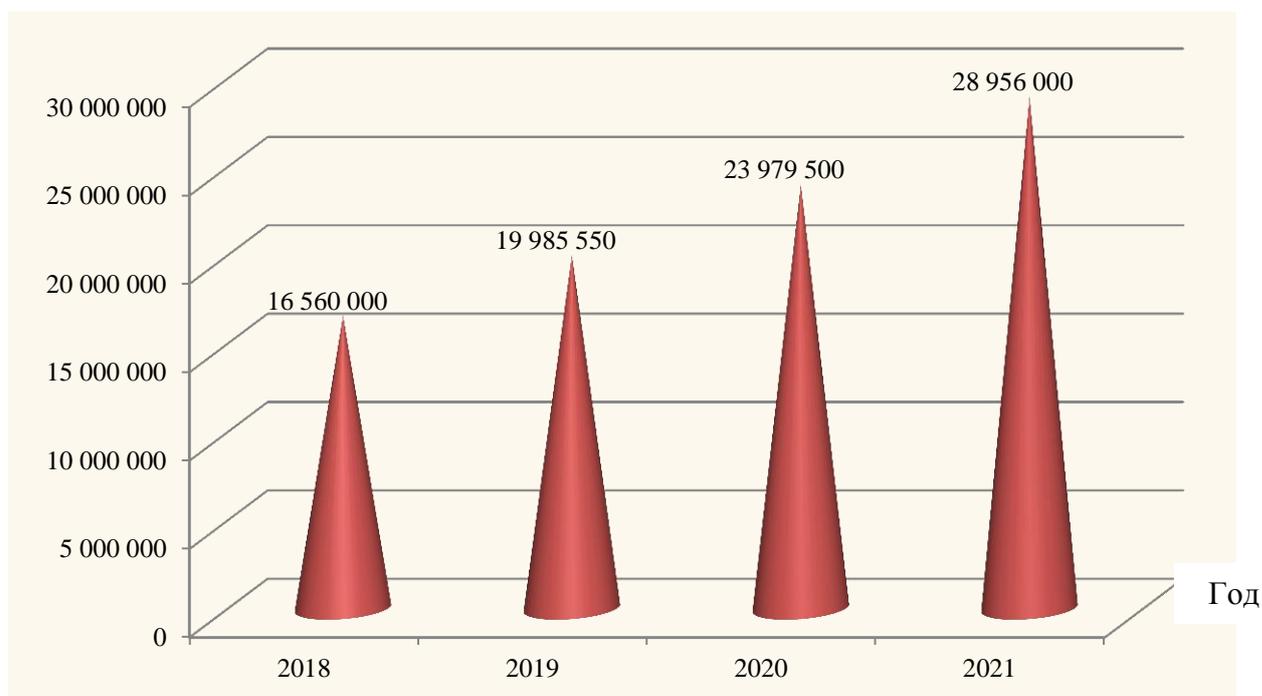


Рис. 3.10. Динамика прогнозируемой выручки проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия

Так как по данным анализа у предприятия не достаточно собственных средств для покупки оборудования планируется взять кредит в «ВТБ-24» под 21,99 %:

Сумма кредита – 3 237 800 руб.

Срок кредитования – 36 мес.

Переплата по процентам за кредит – 2 135 977 руб.

Оценку эффективности необходимо производить исходя из интересов всех его участников: инвестора, предприятия и органов местного управления.

Различают следующие виды экономической эффективности:

- коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые результаты реализации проекта для его непосредственных участников;

- бюджетная эффективность, отражающая финансовые последствия реализации проекта для республиканского и местного бюджетов;

- экономическая эффективность отражает воздействие процесса реализации инвестиционного проекта на внешнюю для проекта среду и учитывает соотношение результатов и затрат по инвестиционному проекту, которые прямо не связаны с финансовыми интересами участников проекта и могут быть количественно оценены.

Количество денежных средств, которое получает и выплачивает предприятие в течении отчётного или планового периода называют денежным потоком. Самой распространенной на практике является классификация денежных потоков по видам хозяйственной деятельности:

1. Операционной;
2. Инвестиционной;
3. Финансовой деятельности.

Для оценки динамики финансового положения предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка» используется план движения денежных средств предприятия, учитывающий все поступления денежных средств и платежи.

Движение денежных потоков предполагаемого проекта представлено в таблице 3.10.

Таблица 3.10

Прогнозирование движения денежных потоков за представленный период

Движение денежных потоков	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	16 560 000	19 985 550	23 979 500	28 956 000
Постоянные затраты	804 950	815 893	827 493	839 789
Переменные затраты	11 986 200	12 705 372	13 466 888	14 274 786
Полная себестоимость	12 791 150	13 521 265	14 294 381	15 114 575
Валовая прибыль	3 768 850	6 464 285	9 685 119	13 841 425
Проценты по кредиту	711 992	711 992	711 992	-
Прибыль до налогообложения	3 056 858	5 752 293	8 973 127	13 841 425
Налог на прибыль	611 372	1 150 459	1 794 625	2 768 285
Чистая прибыль	2 445 486	4 601 834	7 178 502	11 073 140
Амортизация	622 560	622 560	622 560	622 560
Чистый денежный поток	3 068 046	5 224 394	7 801 062	11 695 700

Далее необходимо произвести расчет чистой приведенной стоимости. Чистая приведенная стоимость (NPV, NetPresentValue) - это разность между

текущей стоимостью денежных поступлений по проекту или инвестиций и текущей стоимостью денежных выплат на получение инвестиций, либо на финансирование проекта, рассчитанная по фиксированной ставке дисконтирования. Расчет чистого денежного потока, дисконтированного чистого денежного потока, окупаемость представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11

## Анализ эффективности капитальных вложений

Денежные потоки	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
Инвестиции	-3 237 800	-	-	-	-
Чистый денежный поток	-3 237 800	3 068 046	5 224 394	7 801 062	11 695 700
Чистый денежный поток нарастающим итогом	-3 237 800	-169 754	5 054 640	12 855 702	24 551 402
Ставка дисконтирования %	20	20	20	20	20
Коэффициент текущей стоимости	1	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823
Дисконтированный денежный поток	-3 237 800	2 556 603	3 627 819	4 514 475	5 640 836
Нарастающим итогом	-3 237 800	- 681 197	2 946 622	7 461 097	13 101 933

Графическое представление дисконтированного денежного потока за прогнозируемый период представлено на рисунке 3.11.

Поток, руб.

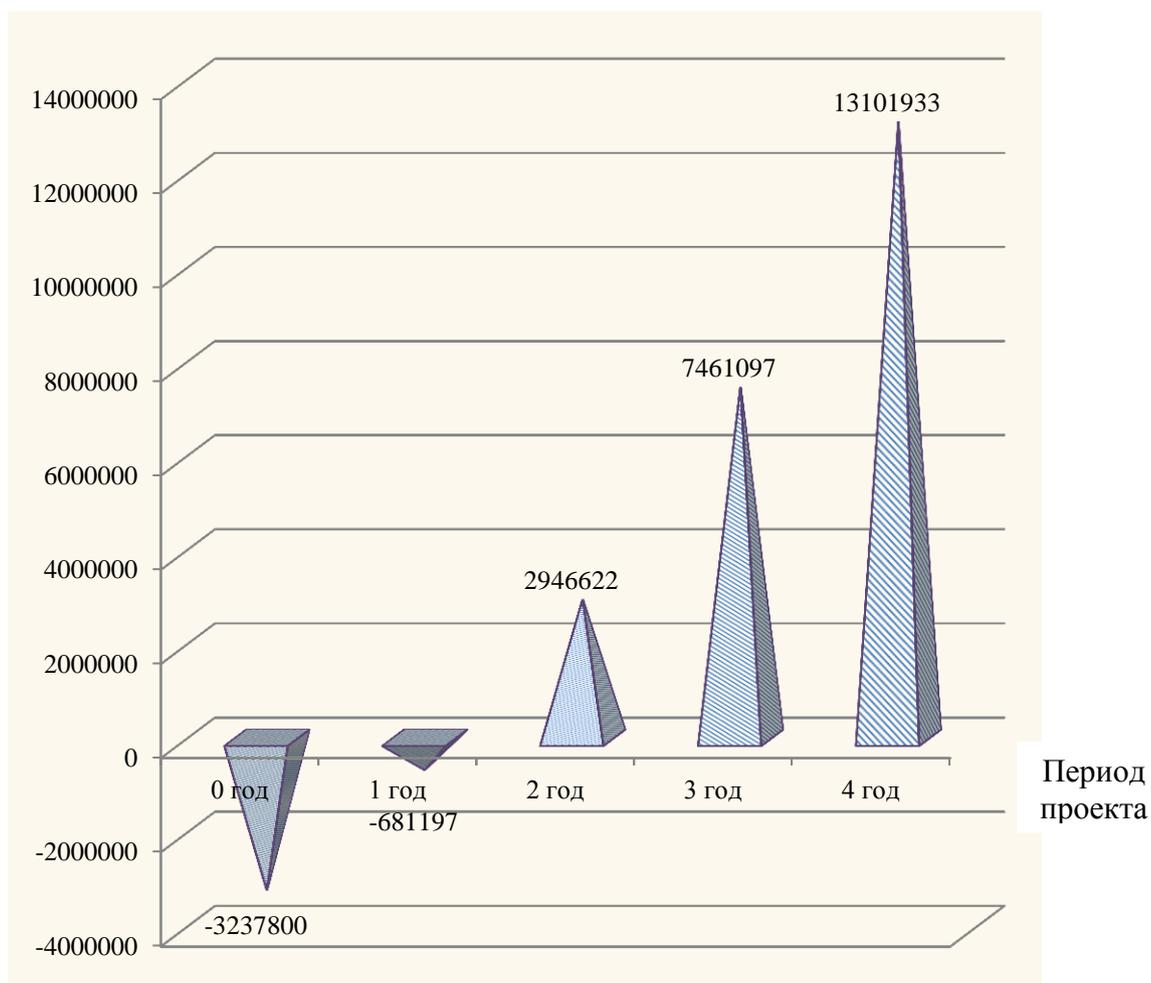


Рис. 3.11. Динамика дисконтированного денежного потока

В результате представленной наглядной иллюстрации мы наблюдаем положительную динамику в прогнозировании дисконтированного денежного потока нарастающим итогом, который показывает накопленный денежный эффект за расчетный период.

Также следует отметить, что оценка экономической эффективности проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности ООО «БелЗНАК-Прохоровка» предполагает расчет следующих показателей:

1. Чистая современная стоимость (NPV) рассчитывается по следующей формуле (1):

$$NPV = \sum_{k=1}^n ЧДП / (1+r)^k - \sum_{j=1}^m K / (1+r)^j \quad (1)$$

$NPV = 2556603 + 3627819 + 4514475 + 5640836 + 5694578 - 3237800 = 13\ 101\ 933$  руб.

В целом полученный показатель означает, что это сумма дисконтированных при заданной процентной ставке разниц между ожидаемыми поступлениями денежных средств и затратами на осуществление проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка». Таким образом, NPV показывает стоимость будущих потоков денежных средств, приведённую к сегодняшнему дню, что позволяет объективно оценить рентабельность инвестиционного плана.

Условия чистой современной стоимости (NPV):

- 1)  $NPV < 1$ , проект является убыточным;
- 2)  $NPV = 1$ , проект не является ни прибыльным, ни убыточным.
- 3)  $NPV > 1$ , проект является прибыльным.

В представленном расчете показатель чистой современной стоимости  $NPV > 0$ , следовательно, предложенный проект повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка» является прибыльным.

2. Индекс (коэффициент) рентабельности (доходности) инвестиций (PI) – следствие метода чистой текущей стоимости. Рассчитывается по следующей формуле (2):

$$PI = \left( \sum_{k=1}^n P_k / (1+i)^k \right) / \sum_{j=1}^n K_j \quad (2)$$

Условия индекса рентабельности:

- $PI < 1$ , то проект следует отвергнуть;
- $PI = 1$ , то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.
- $PI > 1$  – проект следует принять.

$$PI = 13\ 101\ 933 / 3\ 237\ 800 = 4,05$$

Т. е. на 1 рубль инвестиций приходится 4,05 рубля прибыли.

В данном случае  $PI > 1$ , т.е. проект следует принять, он эффективен.

Следовательно, предприятие ООО «БелЗНАК-Прохоровка» может вложить средства в представленный инвестиционный проект.

3. Срок окупаемости проекта определяется как количество лет, в течении которых сумма дисконтированных потоков будет равна сумме приведенных оттоков. Рассчитывается по следующей формуле (3):

$$T_{ок} = ((k - 1) + \left(\frac{|ЧД_{k-1}|}{(ЧД_k - ЧД_{k-1})}\right)) * l \quad (3)$$

где  $T_{ок}$  – срок окупаемости проекта, дни;

$k$  – приближённый дисконтированный срок окупаемости проекта (2 года);

$l$  – продолжительность в днях расчётного интервала времени (месяца, квартала, года), в котором выражен показатель  $k$  (365 дней).

Срок окупаемости инвестиционного проекта является наиболее популярным показателем оценки целесообразности инвестиций. Простота расчета и его наглядность способствует этой популярности. Действительно, если инвестору сообщают, что через год его вложения ему возвратятся, и далее он будет получать от проекта дивиденды, он понимает что в проект стоит вложиться, даже не интересуясь размером дивидендов. [Срок окупаемости](#), являясь статическим показателем, показывает инвестору с точностью до месяца срок возврата его инвестиций в проект. Подставим значения в формулу и рассчитаем значение данного показателя.

$$T_{ок} = ((2-1) + 169\,754/5\,054\,640) * 365 = 377 \text{ дней} \approx 1 \text{ год } 12 \text{ дней}$$

Таким образом, срок окупаемости предложенного проекта повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия составляет 1 год 12 дней (рис. 3.12).

Поток, руб.

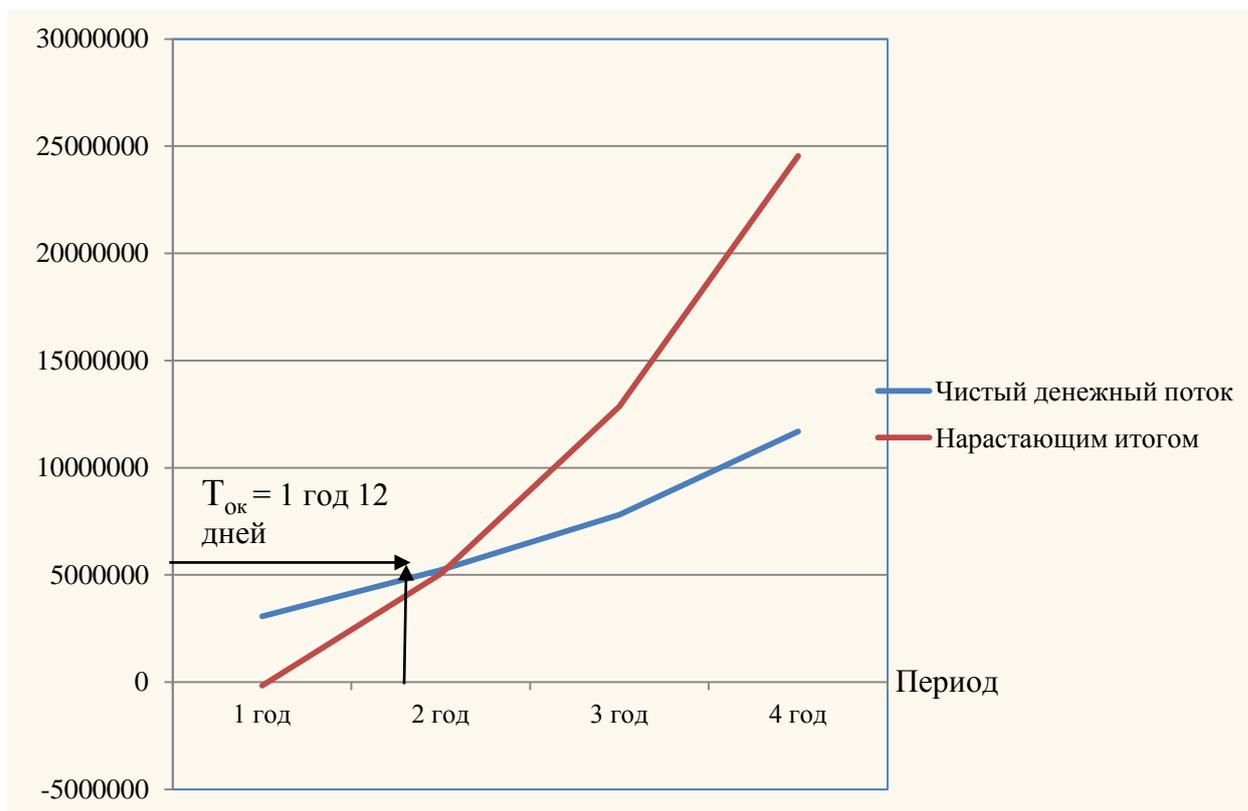


Рис. 3.12. Графический расчет срока окупаемости проекта

Аналогичным образом, рассчитаем дисконтированный срок окупаемости проекта.

$$T_{ок(дисконт)} = ((2-1) + 681\,197 / 2\,946\,622) * 365 = 449 \text{ дней} \approx 1 \text{ год } 84 \text{ дня.}$$

Следовательно, дисконтированный срок окупаемости данного прогнозируемого проекта составляет 1 год 84 дня.

Представим на следующем рисунке графический расчет дисконтированного срока окупаемости проекта повышения уровня конкурентоспособности предприятия как механизма обеспечения его экономической безопасности (рис. 3.13).

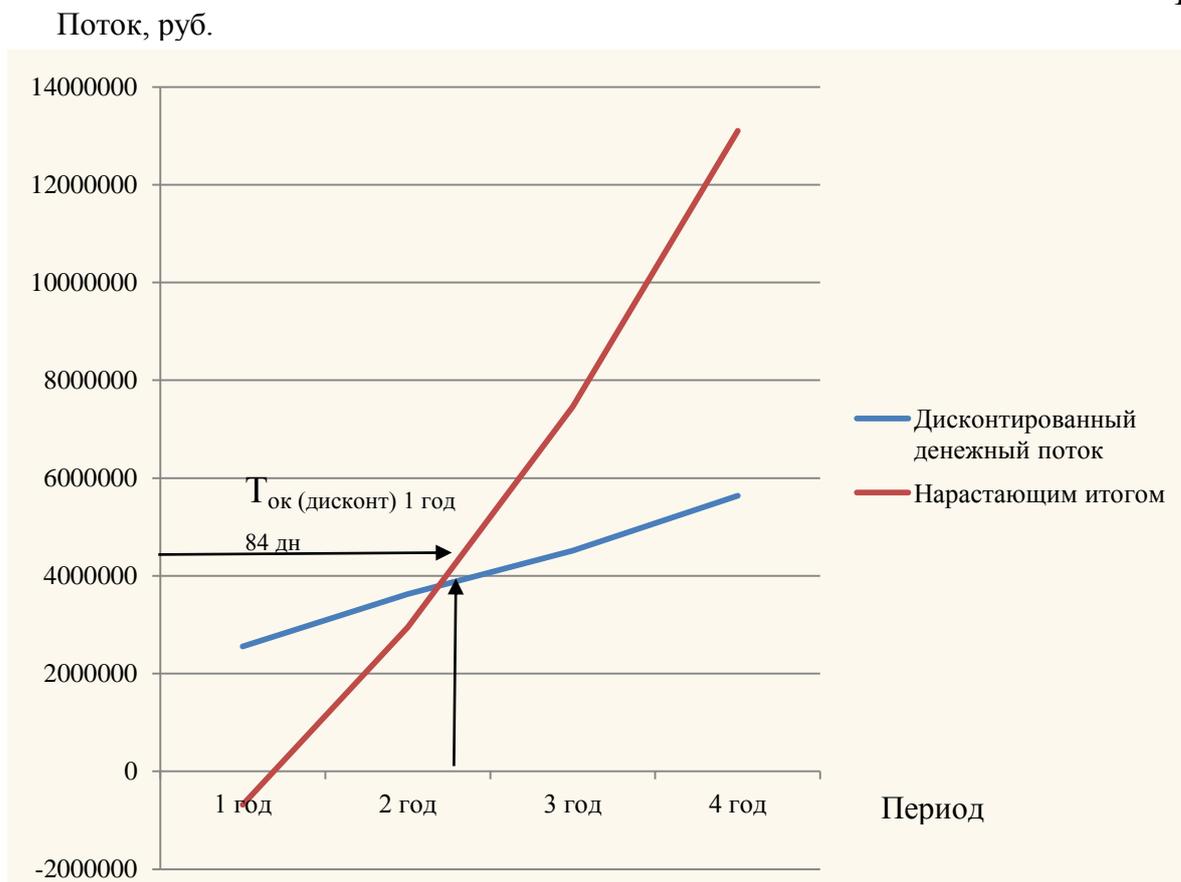


Рис. 3.13. Графический расчет дисконтированного срока окупаемости проекта конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия

На основании проведенных расчетов по проекту повышения уровня конкурентоспособности предприятия как механизма обеспечения его экономической безопасности можно сделать соответствующие выводы.

При инвестициях равных (IC) – 3 237 800 рублей, NPV проекта составит 13 101 933 руб., прибыль с каждого рубля инвестиций (PI) составит 4,05 рубля, а сроки окупаемости будут равны соответственно  $T_{ок}$  – 1 год 12 дней и  $T_{ок}$  (дисконтир.) – 1 год 84 дн.

Следовательно, предполагаемый проект повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия ООО «БелЗНАк-Прохоровка» является эффективным и подходящим для реализации на данной фирме.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследований, представленных в данной работе, была проанализирована деятельность предприятия, оценены критерии экономической безопасности предприятия.

Оценивая экономические критерии можно сделать вывод:

11. На основании проведенного анализа динамику изменения активов баланса в целом можно назвать положительной.

12. Изменение структуры пассивов за анализируемый период, следует признать в подавляющей части негативным.

13. Рассматривая динамику доходов и расходов ООО «БелЗНАК-Прохоровка» можно сказать, что за анализируемый период в целом ее можно назвать негативной.

14. За анализируемый период значения большинства показателей рентабельности либо уменьшились, либо остались на прежнем уровне, что следует скорее рассматривать как негативную тенденцию.

15. Анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике, показывает снижение финансовой устойчивости предприятия.

16. Так как на конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности находится ниже своего нормативного значения 2, и коэффициент текущей ликвидности ниже своего (0,1), рассчитывается показатель восстановления платежеспособности предприятия. Показатель восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли предприятие, в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности. На конец периода значение показателя установилось на уровне 0, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность, так как показатель меньше единицы.

17. На начало анализируемого периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат., на конец

периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат.

18. Рассмотрев все три методики анализа вероятности банкротства' можно сказать, что за анализируемый период ситуация на предприятии осталась примерно на том же уровне. В общем, на начало и на конец анализируемого периода, вероятность банкротства можно оценить как среднюю.

Оценивая производственные критерии экономической безопасности предприятия, можно сделать вывод:

1. Основным видом деятельности предприятия являются дорожно-строительные и ремонтные работы, а так же установка знаков, барьерных ограждений, искусственных дорожных неровностей, горизонтальных разметок.

2. Сильные стороны производственной деятельности предприятия: достаточно устойчивое положение на региональном рынке, наличие собственного производства дорожно-строительных материалов, применение новых технологий ремонтных работ и производства материалов, опыт внедрения новых технологий, профессиональная команда.

19. За весь рассматриваемый период коэффициент износа увеличился на 9,07 %, что говорит о повышении работоспособности оборудования.

20. Коэффициент годности за анализируемый период уменьшился на 5,16 %, что говорит о необходимости замены части оборудования на предприятии.

Оценивая социальные индикаторы экономической безопасности, отметим, что за 2014- 2016 года среднесписочная численность работников уменьшилась. Коэффициент оборота по приему в 2016 году увеличился по сравнению с 2015 годом на 5%. Коэффициент оборота по выбытию сильно не изменился за три года, по сравнению с 2015 годом в 2016 году уменьшился на 1%. Коэффициент постоянства кадров остался прежним и составляет 74%. Процент текучести кадров в организации высокий

(колеблется в пределах от 21% до 25%). По сравнению с 2015 годом процент текучести в 2016 увеличился на 1%. Каждый год происходит обновление кадров. С одной стороны это хорошо – появляются новые люди, нет «кадрового застоя», а с другой, это означает, что в организации имеются проблемы. Основная из них низкий уровень заработной платы. Коэффициент абсентеизма за 2014- 2016 года возрос на 0,3% и в 2016 году составил 2,2%. Это означает, что производительное время в течение года из-за отсутствия работников на рабочем месте теряется незначительно. За три года размер заработной платы работников увеличился на 13 800 рублей. В 2016 году по сравнению с 2014 годом размер заработной платы рабочих возрос на 7100 рублей.

Так как основным видом деятельности предприятия в настоящее время являются дорожно-строительные и ремонтные работы (около 54 % от всех видов работ), а так же установка знаков, барьерных ограждений, искусственных дорожных неровностей, горизонтальных разметок, то основными конкурентами предприятия являются именно дорожно-строительные предприятия. То есть основными конкурентами анализируемой организации являются такие организации, как:

- ООО «Линдор»;
- ООО «Белдорстрой»;
- ООО «ДСУ-6»;
- ООО «Прометей».

Основным заказчиком дорожных работ, проводимых предприятием ООО «БелЗНАК-Прохоровка», является управление дорожного хозяйства Белгородской области, который осуществляет тендерные конкурсы. Поэтому конкурентоспособность предприятия означат соответствие требованиям тендерных конкурсов. В рамках проводимых тендеров определены условия рейтинговой оценки деловой и финансовой деятельности дорожно-строительных и ремонтных организаций. Составление рейтинговых списков осуществляется для общественного признания деловой состоятельности и

надежности дорожно-строительных и ремонтных организаций Белгорода и Белгородской области. Рейтинговая оценка деятельности дорожно-строительных и ремонтных организаций области осуществляется по итогам строительного сезона. На основе представленных материалов комиссия устанавливает рейтинг дорожно-строительных и ремонтных организаций, осуществляющих выполнение работ в дорожном строительстве и ремонте.

Рейтинговая оценка производится рейтинговой комиссией ежегодно по состоянию на первое октября текущего года.

Результаты рейтинговой оценки учитываются в качестве критерия деловой состоятельности, репутации и надежности организации при конкурсном размещении заказов на строительные и ремонтные работы.

Факторами, повышающими конкурентоспособность предприятия, являются: выполнение гарантийных обязательств в срок, хорошие показатели ровности покрытия, высокий качественный уровень ведущей дорожно-строительной техники, оборудования и механизмов, высокая средняя заработная плата на предприятии. Факторами, снижающими конкурентоспособность предприятия, являются: недостаточный высокий профессиональный и образовательный уровень ИТР, частое несоблюдение графика выполнения работ, не расширенный спектр дорожных работ. Предприятию необходимо наращивать уровень конкурентоспособности.

В целях повышения уровня конкурентоспособности предприятия ООО «БелЗНАК-Прохоровка» как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия предлагается оказывать дополнительный вид услуг: асфальтирование придомовой территории. Для организации дополнительного вида услуг, такого как асфальтирование придомовой территории необходимо докупить дополнительное оборудование, соответствующее особенностям выполняемой деятельности:

- мини асфальтоукладчик;
- виброплиту для асфальта;
- виброкаток.

На основании проведенных расчетов по проекту повышения уровня конкурентоспособности предприятия как механизма обеспечения его экономической безопасности можно сделать соответствующие выводы.

При инвестициях равных (IC) –3 237 800 рублей, NPV проекта составит 13 101 933 руб., прибыль с каждого рубля инвестиций (PI) составит 4,05 рубля, а сроки окупаемости будут равны соответственно  $T_{ок}$  – 1 год 12 дней и  $T_{ок (дисконтир.)}$  – 1 год 84 дн.

Следовательно, предполагаемый проект повышения уровня конкурентоспособности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия ООО «БелЗНАк-Прохоровка» является эффективным и подходящим для реализации на данной фирме.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 23 апр. 2014 г. : с измен. и доп. по сост. на 10 апр. 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 31 июля 2014 г. № 164-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. О техническом регулировании [Электронный ресурс] : федер. закон : от 27 дек. 2012 г. № 184-ФЗ : в ред. от 28 сент. 2012 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
4. О защите конкуренции [Электронный ресурс] : федер. закон : от 26 июля 2014 г. № 135-ФЗ : в ред. от 29 нояб. 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. Абрамишвили, Г.Г. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика конкурентной борьбы / Г.Г. Абрамишвили. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 367 с.
6. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. - М. : Изд-во Дело и сервис, 2013. - 256 с.
7. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М.: Цент экономики и маркетинга, 2010. - 239 с.
8. Беляевский, И. К. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / И.К. Беляевский. - М. : Финансы и статистика, 2010. - 320 с.

9. Валевич, Р.П. Комплексная экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / Р.П. Валевич, Г.А. Давыдова. - М. : Недра, 2013. - 422 с.
10. Воловиков, Б. И. Формирование стратегии предприятия: учеб. пособие / Б. И. Воловиков. -М.: Маркетинг, 2016. - 101-108 с.
11. Вострикова, Л.Г. Финансовое право: учеб. пособие / Л.Г. Вострикова.- М. : Юстицинформ, 2015. - 376с.
12. Виханский, О. С. Менеджмент: учеб. пособие / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - М. : Экономистъ, 2010. - 142 с.
13. Гавриленко, Н.И. Основы экономической безопасности предприятия: учеб. пособие / Н.И. Гавриленко. -М. : Финансы, 2013. -322с.
14. Голубков, Е. П. Основы маркетинга: учеб. пособие / Е.П. Голубков. - М.: Финпресс, 2015. - 656 с.
15. Жуков, Б.М. Исследование систем управления: учеб. пособие / Б.М. Жуков, Е.Н. Ткачева. - М.: Дашков и К, 2012. - 173 с.
16. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - М. : Экономичность, 2012. - 416 с.
17. Ковалев, М.Н. Стратегический маркетинг: учеб. пособие / М.Н. Ковалев. - М.: ТетраСистемс, 2013. - 230 с.
18. Левшина, О.Н.Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве: учеб. пособие / О.Н. Левшина. - М. : Юриспруденция, 2016. - 366 с.
19. Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг: учеб. пособие / И.М. Лифиц. - М.:Юрайт, 2013. - 241 с.
20. Лукаш, Ю.А.Бизнес-разведка как составляющая обеспечения безопасности и развития бизнеса: учеб. пособие / Ю.А. Лукаш. - М. : Флинта, 2012. -120 с.
21. Магомедов, Ш.Ш. Управление качеством продукции: учеб. пособие / Ш.Ш. Магомедов, Г.Е. Беспалова. - М.: Дашков и К, 2012. - 294 с.

22. Мазилкина, Е. И. Основы управления конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. - М. : Омега-Л, 2013. - 282 с.
23. Маховикова, Г.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Г. А. Маховикова. - М. : Эксмо, 2015. - 146 с.
24. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М. : Вильямс, 2013. - 63 с.
25. Мотышина, М.С. Исследование систем управления: учеб. пособие / М.С. Мотышина. - М.: Изд-во Михайлова, 2015. - 224 с.
26. Маркетинг / Р.Б. Ноздрева, В.Ю. Гречков, М.И. Соколова М, Т.Д. Крылова. - М. : Экономист, 2013. - 345 с.
27. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 183 с.
28. Парамонова, Т. Н. Конкурентоспособность предприятий розничной торговли: / учеб. пособие / Т. Н. Парамонова. - М.: Кнорус, 2013. - 120 с.
29. Портер, М.Ю. Конкуренция / М.Ю. Портер. – М.: Вильямс, 2015. - 112 с.
30. Протас, Л.Г. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Г. Протас- М. : Экономика, 2015. - 178 с.
31. Родионова, В.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / В.Н. Родионова, Н.В. Федоркова, А.Н. Чекменеев. - М.: РИОР, 2013. - 81 с.
32. Рубин, Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции : учеб. пособие / Ю.Б. Рубин. - М. : Маркет ДС, 2015. - 127 с.
33. Семенов, И.В. Стратегический маркетинг в формировании конкурентных преимуществ: учеб. пособие / И.В. Семенов. - М. : Маркетинг, 2016. - 20-39 с.
34. Тарануха, Ю. В. Конкуренция и конкурентные стратегии / Ю. В. Тарануха. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 291 с.

35. Титов, В.И. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / В.И. Титов. - М. : Эксмо, 2013. - 416 с.
36. Токарев, Б. Е. Методы сбора и использования маркетинговой информации: учеб. практ. пособие/ Б. Е. Токарев. - М.: Юрист, 2016. - 256 с.
37. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М: Вильямс, 2013. - 721 с.
38. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике / Л. Н. Тэпман. - М. :Юнити-Дана, 2012. - 273 с.
39. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2015. - 640 с.
40. Федосеев, В. В.Экономико-математические методы и модели в маркетинге: учеб. пособие/ В.В. Федосеев, Н.Д. Эриашвили. - М.:Юнити-Дана, 2016. - 140 с.
41. Философова, Т.Г.Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учеб. пособие / Т.Г. Философова, В.А. Быков. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 312 с.
42. Царев, В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций): учеб. пособие / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. Черныш. - М. : Юнити-Дана, 2016. - 136 с.
43. Чайникова, Л. Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. - М.: ТГТУ Тамбов, 2015. - 102 с.
44. Шариков, В.И.Экономика организации: учеб. метод. пособие / В.И. Шариков. - М. : Логос, 2016. - 72 с.
45. Шеремет, А.Д.Финансы предприятия: менеджмент и анализ: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. - М. :ИНФРА-М, 2013. - 479 с.
46. Эриашвили, Н.Д.Финансовый менеджмент организации : учеб. пособие / Н.Д. Эриашвили, Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев. - М. : Юнити-Дана, 2010. - 358 с.

47. Экономика и управление на предприятии / Р.С. Голов, А.П. Агарков, В.Ю. Теплышев, Е.А. Ерохина. - М. : Дашков и К, 2013. - 273 с.
48. Экономическая безопасность. Системное представление: монография В.В. Водянова; Государственный университет управления. - М.: ГУУ, 2014. – 177с.
49. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В. Г.; Институт экономики НАН Беларуси. - Минск: Право и экономика, 2013. – 394 с.
50. Экономическая безопасность России: Общий курс. Учебник. Изд. 4-е. / Под ред. В.К. Сенчагова - М.: Дело, 2012. – 304 с.
51. Экономическая безопасность: Производство - Финансы - Банки. / Под ред. В.К. Сенчагова - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2012. – 400 с.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**



Мини асфальтоукладчик



Виброплита для асфальта