

ЭКОНОМИКА

УДК 657.631.6

DOI: 10.21779/2500-1930-2018-33-3-6-12

Н.Г. Гаджиев

Организационно-методические аспекты обеспечения экономической безопасности бизнес-процессов хозяйствующего субъекта

Дагестанский государственный университет; Россия, 367001, г. Махачкала, ул. М. Гаджиева, 43а; nazirhan55@mail.ru

В условиях трансформации экономико-правового регулирования хозяйственных отношений в сфере бизнеса существенно возрастает актуальность исследования проблем безопасного выбора предприятия-партнёра.

В статье показатели финансовой устойчивости и платёжеспособности рассматриваются как инструмент оценки надёжности предприятия, выступающего в качестве контрагента. Особое внимание уделяется использованию превентивных мер при выборе контрагента с целью снижения рисков, связанных с возможной неплатежеспособностью и недобросовестностью участников коммерческих операций.

Для достижения этих целей предлагается осуществление качественного логико-информационного анализа данных финансовой отчетности посредством использования множества методов и приемов, позволяющих формировать информационную характеристику текущей и перспективной платёжеспособности контрагента. Такой подход, по мнению автора, позволяет определить потенциальных партнеров в сфере бизнеса по степени их надёжности с позиции платёжеспособности, а также обеспечить безопасность договорной работы на уровне предприятия.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, бизнес-процессы, контрагенты, финансовые коэффициенты, бухгалтерская (финансовая) отчетность.*

Трансформация экономико-правового регулирования хозяйственных отношений между предприятиями оказывает непосредственное влияние на условия их функционирования (налогового, отношений собственности, договорного обязательства), но не в полной мере исключает недобросовестную конкуренцию, угрозы предпринимательству, несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну.

В этих условиях проблемы обеспечения экономической безопасности бизнеса и методологии оценки его рисков представляют научный и практический интерес, о чем свидетельствуют многочисленные публикации в специальной экономической литературе [3; 7; 9–12; 14, 15]. Более того, российское законодательство обязывает изучать контрагента на стадии заключения договора. В настоящее время это требование предусмотрено в первую очередь налоговым и антикоррупционным законодательством [1; 2]. Заключение договора включает следующие этапы: подготовительный, основной, заключительный. При этом каждый этап обладает своей спецификой в обеспечении экономической безопасности бизнеса. Правильное построение договорных отношений в сфере коммерческой деятельности препятствует заключению заведомо ущербных договоров (контрактов) и минимизирует угрозы экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Коммерческая деятельность предприятий и организаций в условиях рыночной экономики строится на основе заключения договоров по сделкам между контрагентами. В этих условиях риски существенно возрастают и во многом зависят от добросовестности партнеров и их платёжеспособности [4; 6; 8; 15].

Современная экономика открывает большие возможности для проявления самостоятельности хозяйствующим субъектом при принятии решений по выбору контрагента с целью заключения договора (контракта) по сделке. В то же время на практике такого рода решения принимаются в условиях риска и требуют заблаговременного принятия превентивных мер, позволяющих снизить риски, связанные с недобросовестностью и неплатежеспособностью контрагента [4].

Естественно, при большом количестве контрагентов для осуществления подобных превентивных мер требуется проведение конкретных аналитических процедур: выборочное изучение контрагентов для определения их добросовестности и платежеспособности на основе различных критериев (показателей).

Вместе с тем особенности коммерческой деятельности субъектов хозяйствования обуславливают соответствующие подходы к изучению контрагентов. В любом случае при совершении сделки должны быть приняты достаточные меры предосторожности с целью выявления добросовестности и платежеспособности контрагента.

Формирование экономических отношений с контрагентами в первую очередь обуславливает необходимость оценки их финансового состояния. В условиях рыночной экономики актуальность и необходимость изучения финансового состояния конкретного контрагента неоспоримы, так как финансовая устойчивость и платежеспособность являются важными характеристиками, в зависимости от которых делаются выводы о надежности партнера. С этой целью следует использовать способы и методы анализа официальной финансовой отчетности для определения текущей и перспективной платежеспособности на основе изучения потока денежных средств.

Как правило, при таком анализе рассчитываются соответствующие коэффициенты по данным опубликованного баланса отдельно на начало и конец отчетного периода с учетом тенденции в изменении оценочных показателей. При расчете коэффициентов по опубликованным балансам за несколько отчетных периодов объективность оценки платежеспособности предприятия существенно повышается.

Для оценки текущей платежеспособности предприятия рассчитывают абсолютные и относительные показатели. Абсолютным показателем является величина чистого оборотного капитала (ЧОК), который определяется как разница между величиной оборотных активов (ОА) и величиной краткосрочных обязательств (КО): $ЧОК = ОА - КО$.

Этот показатель отражает величину оборотного капитала предприятия после уплаты краткосрочных обязательств. Чем выше его величина, тем выше степень платежеспособности предприятия. В то же время абсолютные показатели не дают объективной оценки платежеспособности, так как не учитывают качественное состояние оборотных средств. Например, в составе оборотных активов могут находиться активы, не являющиеся по сути платежными средствами (НДС по приобретенным ценностям, расходы будущих периодов). Кроме того, отрицательное влияние на платежеспособность может оказывать высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности и неиспользуемых материальных ценностей в составе оборотных активов. При оценке платежеспособности их следует исключить из общей суммы платежных средств. В расчет краткосрочных обязательств при этом может быть включена часть долгосрочных кредитов, которая по условиям кредитного договора должна быть погашена в ближайшие 12 месяцев.

Для учета этих особенностей используют относительные показатели, которые по-

строены на соотношении отдельных групп оборотных активов и краткосрочных обязательств.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) характеризует платежеспособность предприятия в срочном порядке, то есть на дату составления баланса показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет наиболее ликвидных активов – денежных средств (ДС) и краткосрочных финансовых вложений (КФВ): $\text{Кал} = (\text{ДС} + \text{КФВ})/\text{КО}$.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть в пределах 0,21–0,25.

При оценке этого коэффициента следует учитывать, имеются ли просроченные обязательства, а при их наличии – частоту и длительность задержек.

2. Коэффициент промежуточной (критической) ликвидности (Кпл) характеризует платежеспособность предприятия при условии своевременности расчетов с дебиторами, показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет высоколиквидных активов – денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности (КДЗ) и прочих активов (ПОА): $\text{Кпл} = (\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{КДЗ} + \text{ПОА})/\text{КО}$.

Нормальный уровень коэффициента промежуточной ликвидности должен быть не менее 0,7–1. В мировой практике используют критерий больше или равный 1, а в отечественной практике – больше или равный 0,7.

Наряду с показателем промежуточной ликвидности рассчитывают коэффициент покрытия периодических выплат (Кпв), который характеризует в днях время, в течение которого у предприятия будет достаточно ликвидных активов для расчетов в случае прекращения поступления денежных средств или их недостатка. Определяется как отношение высоколиквидных активов к средней величине ежегодных выплат денежных средств (СВ): $\text{Кпв} = (\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{КДЗ})/\text{СВ}$.

Среднюю величину ежегодных выплат денежных средств можно определить на основании отчета «О движении денежных средств» или условно, как отношение полной себестоимости к количеству дней в периоде.

3. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) характеризует текущую платежеспособность предприятия, показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена всеми его оборотными активами (без учета НДС по приобретенным ценностям и расходов будущих периодов): $\text{Ктл} = \text{ОА}/\text{КО}$.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента текущей ликвидности должен быть равен 2–3.

4. Коэффициент ликвидности запасов (Клз), который характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от величины запасов, показывает возможности мобилизации денежных средств для расчета по краткосрочным обязательствам в случае больших запасов ценностей. Определяется как отношение запасов (З) к краткосрочным обязательствам: $\text{Клз} = \text{З}/\text{КО}$.

Считается, что в норме это соотношение будет в пределах 0,5–0,7.

При расчете коэффициента текущей ликвидности необходимо учитывать ряд особенностей, а именно:

- увеличение показателя может быть достигнуто за счет просроченной дебиторской задолженности и излишних неиспользуемых запасов ценностей;
- значение показателя зависит от эффективности управления запасами, позволяющей снижать их уровень. При этом величина коэффициента текущей ликвидности может быть достаточно низкой, а предприятие будет платежеспособным;
- при расчете коэффициента текущей ликвидности необходимо учитывать отрас-

левую специфику деятельности организации и структуру оборотных активов. В более материалоемких отраслях значение коэффициента колеблется от 2 до 3, а в менее материалоемких – меньше или равно 1. У предприятий с высокой оборачиваемостью активов, где платежеспособность обеспечивается за счет притока денежных средств, значение коэффициента может быть невысоким;

- слишком высокое значение показателя (больше 3) считается нежелательным, так как свидетельствует о том, что у предприятия имеется в наличии больше средств, чем оно может эффективно использовать, что влечет за собой снижение рентабельности активов. В целом высокое значение коэффициента текущей ликвидности привлекает потенциальных инвесторов;

- в основу расчета коэффициента текущей ликвидности принимается балансовая стоимость имущества, в то время как фактическая ликвидность баланса может быть установлена только при оценке рыночной стоимости этого имущества в момент его реализации.

В специальной экономической литературе отмечается, что оптимальная степень платёжеспособности достигается тогда, когда комплекс показателей находится в пределах допустимых границ, а значения одного показателя достигаются не в ущерб другим [7; 10]. При этом важны пороговые значения показателей, то есть предельные величины, приближение к которым препятствует или создаёт угрозу нормальному процессу развития хозяйствующего субъекта. При этом зависимости между показателями следует рассматривать в динамике, а аномальные значения должны тщательно исследоваться.

Ситуация усугубляется тем, что на практике не в полной мере используются возможности оценки признаков несостоятельности предприятия, которая впоследствии влечет за собой неспособность оплаты принятых договорных обязательств. Поэтому при изучении платёжеспособности этой категории предприятий следует использовать качественный логико-информационный анализ документальных данных на основе широкого круга методов и приемов для построения экономико-информационных моделей и сравнения их с эталонами [5].

Для получения достаточной информации о контрагентах для подтверждения или опровержения предположения о дальнейшем их функционировании могут быть использованы дополнительные приемы. В частности, они могут быть применены при оценке признаков кризисного состояния и вероятности несостоятельности предприятия. Так, например, на основе расчетного уравнения регрессии можно оценить соответствие получаемых значений результативного признака параметрам, характерным для кризисного режима функционирования.

С этой целью может быть использована двухфакторная модель¹, отражающая линейную зависимость интегрального показателя состоятельности предприятий и организаций Z1 (вероятность банкротства) от факторов, характеризующих ликвидность баланса и долю заемных средств:

$$Z1 = 0,4877 - 1,0736 \times N1 + 0,0579 \times N2,$$

где: N1 – коэффициент общего покрытия; N2 – отношение величины заемного капитала к размеру совокупных активов предприятий и организаций.

В привязке к строкам бухгалтерского баланса формула расчета приобретает следующий вид:

$$Z1 = 0,4877 - 1,0736 \times [290 / (610 + 620 + 630 + 660)] + 0,0579 \times [(590 + 690 - 640 - 650) / 300].$$

Если Z1 – отрицательная величина, то деятельность предприятий и организаций

¹ Данная модель получена на основе проведения корреляционно-регрессионного анализа.

близка к нормальному режиму функционирования. Если же $Z1$ – положительная величина, то в предпринимательской деятельности имеют место признаки кризисного режима функционирования и соответственно достаточно высока вероятность банкротства.

Для оценки вероятности банкротства используется многофакторная модель¹, отражающая линейную зависимость интегрального показателя $Z2$ (вероятность банкротства) от факторов, характеризующих структуру капитала организации и достигаемых при этом конечных результатов:

$$Z2 = 0,012 \times K1 + 0,014 \times K2 + 0,033 \times K3 + 0,006 \times K4 + 0,954 \times K5,$$

где: $K1$ – чистые оборотные активы / объем активов – $\{[290 - 220 - 244 - 252 - (610 + 620 + 630 + 660)]/300\}$;

$K2$ – нераспределенная прибыль / объем активов – $[(460 + 470)/300]$;

$K3$ – прибыль от реализации / объем активов – (стр. 050 ф. 2/300);

$K4$ – уставный капитал / размер займов и кредитов – $[410/(510 + 610)]$;

$K5$ – чистая выручка от реализации / объем активов (стр. 010 ф. 2/300).

В общем случае, если $Z2 < 1,8$, вероятность банкротства предприятий и организаций очень высока. Если $Z2$ лежит в пределах от 1,9 до 2,7, – вероятность банкротства средняя. Если $Z2$ находится в пределах от 2,8 до 3,0, вероятность банкротства невелика. Если $Z2 > 3,0$, вероятность банкротства ничтожно мала. Учитывая, что специфика предпринимательской деятельности предприятий и организаций, относящихся к разным отраслям экономики, имеет существенные различия, следует использовать не только общие, но и конкретные оценки показателя $Z2$.

Группой независимых специалистов консалтинговых фирм, коммерческих банков и государственных органов управления была осуществлена дифференциация значений показателя $Z2$ для предприятий и организаций, относящихся к различным отраслям экономики (см. таблицу).

Таблица. Рекомендуемые значения показателя $Z2$, привязанные к различным классам надежности, характеризующие нормальный режим функционирования предприятий и организаций на рынке

№ п/п	Класс надежности	Рекомендуемые значения $Z2$				
		Предприятия промышленности	Строительно-монтажные организации	Предприятия связи	Торгово-посреднические организации	Финансовые компании
1	1-й класс	$> 3,0$	$> 2,7$	$> 3,2$	$> 2,5$	$> 3,5$
2	2-й класс	$2,0 - 3,0$	$1,9 + 2,7$	$2,4 + 3,2$	$1,5 + 2,5$	$2,6 + 3,5$
3	3-й класс	$1,5 - 2,0$	$1,6 + 1,9$	$1,7 + 2,4$	$1,0 + 1,5$	$2,0 + 2,6$

По результатам расчетов по модели, полученной на основе корреляционно-регрессионного анализа, определяются характерные для анализируемых предприятий и организаций значения $Z2$ с использованием фактических данных. По итогам их сравне-

¹ Данная модель получена на основе проведения множественного регрессионного анализа. Она позволяет оценить соответствие расчетных значений интегрального показателя критериям, характерным для несостоятельности предприятия и организации.

ния с эталонными значениями формируются выводы о вероятности наступления несостоятельности изучаемых субъектов хозяйствования. В таких случаях признаки несостоятельности находятся за пределами значений Z_2 по выделенным классам надежности.

Как отмечается в специальной литературе, широкие возможности противодействия угрозам хозяйственной деятельности представляет выбор формы расчетов между организациями в процессе договорной работы [13].

Таким образом, можно сделать вывод, что важным направлением повышения эффективности системы экономической безопасности бизнес-процессов на уровне хозяйствующего субъекта является организация безопасной договорной работы, основанная на предварительном анализе финансового положения предприятия-партнёра с целью снижения рисков, связанных с возможной его неплатежеспособностью и недобросовестностью. Предложенный подход к формированию информационной характеристики платежеспособности контрагента базируется на применении логико-информационного анализа данных финансовой отчетности.

Литература

1. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О противодействии коррупции»: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=299545&fld=134/>. (Дата обращения: 12.08.2018).
2. Налоговый кодекс РФ: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>. (Дата обращения: 10.08.2018).
3. Вишневская О.В. Подходы к формированию концепции экономической безопасности предприятия // Пространство экономики. – 2011. – № 4–2. – С. 18–24.
4. Гаджиев Н.Г. Влияние договорных отношений на выполнение налоговых обязательств и обеспечение экономической безопасности современного бизнеса // Вестник Дагестанского государственного университета. Сер. 3: Общественные науки. – 2015. – Т. 30. – Вып. 5. – С. 7–15.
5. Гаджиев Н.Г., Ахмедова Х.Г. Экспертно-экономические исследования в условиях внедрения информационных технологий // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 225–232.
6. Головин А.А. Формирование устойчивой среды функционирования малых форм хозяйствования в АПК на основе развития договорных отношений // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – № 7. – С. 27–31.
7. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2002. – 257 с.
8. Дедова Е.С. Оптимизация бизнес-процессов как условие обеспечения экономической безопасности предприятия // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 2 (7). – С. 48–50.
9. Захарова Р.Л., Романова И.В. Совершенствование системы информационного обеспечения в учетно-аналитической деятельности предприятий // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2016. – № 3 (11). – С. 56–59.
10. Кеворкова Ж.А. Развитие методического инструментария обеспечения экономической безопасности организации // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – № 3. – С. 65–73.
11. Марков А., Цирлов В. Управление рисками – нормативный вакуум информационной безопасности // Открытые системы. – 2007. – № 8.

12. Минаев Г.А. Безопасность организации. – М.: Логос, Университетская книга, 2008. – 368 с.
13. Рабаданов М.Х., Гаджиев Н.Г., Гаджиев А.Н., Гаджиев Т.Н. Информационно-аналитическое обеспечение управления и контроля движения денежных средств в бюджетной организации (на примере ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет») // Региональная экономика: теория и практика. – 2013 – № 47. – С. 2–7.
14. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник МГУ: Сер. 6. Экономика. – 1995. – № 3. – С. 3–14.
15. Федотова М.А. Усовершенствование механизма обеспечения экономической безопасности и противодействия коррупции в договорной работе с контрагентами // Вестник Томского государственного университета. Сер.: Экономика. – 2017. – № 37. – С. 43–51.

Поступила в редакцию 29 июня 2018 г.

UDC 657.631.6

DOI: 10.21779/2500-1930-2018-33-3-6-12

**Organizational and methodical aspects of ensuring economic security
of business processes of economic entity**

N.G. Gadzhiev

*Dagestan State University; Russia, 367001, Makhachkala, M. Gadzhiev st., 43a;
nazirhan55@mail.ru*

Under the period of transformations in economic and legal regulations of a business sector, the research of safe choice of business partners sounds topical.

The indicators of financial stability and solvency are regarded as an instrument of reliability of a business entity, performing the role of a contractor. Peculiar attention here is given to the use of preventive measures when choosing a contractor to decrease risks, connected with the probable insolvency and dishonesty of the parties involved in commercial operations.

To achieve these goals, the implementation of a qualified logical informative analysis by means of multiple methods, ensuring informative characteristics of a current and prospective contractors' solvency is recommended. Such an approach, according to the author, gives an opportunity to define the political business partners from the point of their reliability and solvency and also to provide security of contractual work at the enterprise level.

Keywords: *economic security, business processes, contractors, financial stability, accounting (financial) reports.*

Received 29 June, 2018