# 1 Теоретические аспекты исследования экономической безопасности коммерческих организаций

# 1.1 Понятие и сущность экономической безопасности организации

В современном мире вопросы по обеспечению факторов экономического роста организации становятся приоритетными. Экономическому росту организации может способствовать ситуация в целом (в мировой экономике) и в частности (на уровне страны). Ситуация, сложившаяся в экономике государства, кроме совокупности других причин, напрямую зависит от способностей соответствующих государственных органов в обеспечении экономической безопасности государства и субъектов хозяйствования - организаций. В наше время успешное функционирование и экономическое развитие российских организаций зависит от изменения их деятельности в сфере обеспечения их безопасности экономического характера [1, с. 68].

Официальные документы Российской Федерации не содержат термин «экономическая безопасность организации».

С точки зрения Кобозева Н.В., под экономической безопасностью организации подразумевается состояние, при котором наиболее эффективно используются корпоративные ресурсы для предупреждения появление угроз и для обеспечения стабильной работы организации в настоящее время, а также в будущем. Другой фундаментальный труд «Стратегия бизнеса», подготовленный к печати Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства, содержит определение, что экономической безопасностью организации считается такое состояние определенного субъекта хозяйствования, при котором важные для деятельности компоненты в структуре и деятельности организации обладают высокой степенью защиты от ненужного влияния и изменений [1, с. 74].

По мнению Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан, под экономической безопасностью организации подразумевается состояние организации, обеспечивающее стабильное его функционирование, финансовую стабильность и извлечения прибыли регулярного характера, возможность к выполнению сформированных задач и целей, способность к совершенствованию и развитию в будущем [11, с. 54-55].

Научная литература полна и другими, очень близкими к цитируемым, определениями экономической безопасности организации. Для примера, сотрудником Академии управления МВД России, кандидатом юридических наук В.П. Мак-Маком сформулировано следующее: экономической безопасностью считается состояние максимально эффективного применения всех видов ресурсов для предотвращения, ликвидации или нейтрализации появляющихся угроз и обеспечение стабильного функционирования организации в рыночной экономике [5, с. 28].

С точки зрения О.В. Климочкина, экономическая безопасность организации есть состояние ограждения его интересов в производственно-хозяйственной, финансово-экономической, технологической отраслях от всевозможных угроз, прежде всего социально-экономического характера, которые наступают в результате принятой персоналом и руководством организационных, правовых, социально-экономических и инженерно-технических системы мер [3, с. 27] .

Анализ понятийного аппарата в полной мере раскрывает и отражает суть толкования экономической безопасности в следующем определении: под экономической безопасностью организации понимается формирование высокой степени защищенности жизненно важных интересов предприятия от угроз внутреннего или внешнего характера, которое организовывается администрацией и коллективом организации с помощью системы мер инженерно-технического, организационного, правового, экономического, и социально-психологического плана.

Необходимость в постоянном соблюдении экономической безопасности вызвана потребностью каждой организации субъекта хозяйствования в организации стабильного функционирования и достижения целей его деятельности.

Уровень экономической безопасности в организации зависит от эффективного поведения его руководства и специалистов (менеджеров) и способности избегать вероятные угрозы и устранять вредные результаты отдельных, негативно влияющих составляющих из внешней и внутренней среды.

К источникам отрицательных влияний на экономическую безопасность организации относятся:

* бессознательные или сознательные действия определенных должностных лиц или субъектов, к которым относятся органы государственной власти, международные организации, конкурентов;
* объективные обстоятельства - состояние финансовой конъюнктуры на рынках определенной организации, научные открытия, технологические разработки, форс-мажор [4, с. 98].

Зависимо от субъектной обусловленности рассматривают объективные и субъективные отрицательные влияния на экономическую безопасность. К объективным также относятся отрицательные влияния, возникающие не из-за организации или его трудового персонала. Субъективные влияния могут присутствовать в резуьтате неэффективной работы организации в целом или его определенных работников – в первую очередь руководящего состава и функциональных менеджеров.

Главной целью экономической безопасности организации является предоставление всех условий для ее продолжительного и эффективного функционирования в современном мире и формированию высокого потенциала для развития на перспективу.

Из указанной вытекают цели экономической безопасности организации в разрезе функций:

* деятельность по обеспечению безопасности персонала организации, ее имущества, капитала, коммерческих интересов;
* защита информации, коммерческих тайн и стремление к необходимому уровню информационного обеспечения работы структурных подразделений;
* качественный уровень правовой защиты всех направлений деятельности организации;
* сведения к минимуму разрушающего влияния результатов деятельности организации на окружающую среду;
* формирование высокого квалификационного уровня персонала и его интеллектуального потенциала, эффективности в корпоративных НИОКР;
* формирование независимости технологического характера и стремление к достижению высокой конкурентоспособности в техническом плане;
* формирование эффективного менеджмента, оптимальности и эффективности в его организационной структуре;
* формирование высокой финансовой эффективности, независимости и стойкости организации [3, с. 74].

Экономическая безопасность организации, с точки зрения функциональных составляющих, имеет следующую структуру.

Информационная: результативное информационное и аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности организации.

Кадровая и интеллектуальная: сохранение и постоянное развитие потенциала интеллектуального плана в организации; эффективное управление трудовым коллективом.

Политико-правовая: обеспечение в правовом поле деятельности организации, соблюдение требований, прописанных в действующем законодательстве.

Силовая: предоставление физической безопасности трудового коллектива организации, в первую очередь, руководящего состава, сохранение имущества, принадлежащего организации.

Технико-технологическая: степень соответствия технологий, которые используются в организации, наиболее качественным аналогам в мире относительно оптимизации использования ресурсов.

Финансовая: стремление к наиболее эффективному применению корпоративных ресурсов.

Экологическая: выполнение действующих экологических нормативов, сведение к минимуму загрязнение окружающей среды.

Процесс реализации экономической безопасности в строительной организации, который включает в себя внедрение функциональных составляющих для невозможности нанесения вреда и стремления к минимальному его уровню в современных условиях и на перспективу, изображен на рисунке 1.

Процесс организации экономической безопасности предприятия

Общетактическое планирование экономической безопасности организации

Стратегическое планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Общестратегическое планирование и прогнозирование экономической безопасности предприятия

Общая оценка экономической безопасности организации

Функциональный анализ экономической безопасности организации

Тактическое планирование финансово-хозяйственной деятельности организации

Рисунок 1 – Процесс организации экономической безопасности организации [9, с. 71]

Учитывая все сказанное выше и изображенную схему, можно сделать вывод об отнесении процесса организации экономической безопасности к довольно таки трудоемкому процессу, включающему в свой состав множество элементов.

# 1.2 Факторы и условия обеспечения экономической безопасности организации

Безопасность организации зависит от многих факторов. Например, урон организации может быть нанесен недобросовестными действиями конкурентов, невыполнением партнерами по бизнесу, поставщиками, заказчиками, клиентами, положенных на них обязательств относительно оплаты контрактов, поставки продукции, а также кризисными явлениями в экономике, изменений в рыночной конъюнктуре, стихийными бедствиями, чрезвычайными происшествиями, социальной напряженностью, управленческой некомпетентностью, неблагоприятной ситуацией в экономике страны.

Факторы, которые оказывают влияние на уровень безопасности организации, представлены на рисунке 2.

**Факторы, влияющие на экономическую безопасность организации**

Объективные

Экономические

Внутренние

Внеэкономические

Внешние

Субъективные

Рисунок 2 – Факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия [8, с. 114]

Исходя из того, что главным принципом в рыночной экономике является взаимодействие объекта хозяйствования и рынка, представленного совокупностью субъектов хозяйствования, и одновременно с этим представляющую самостоятельно существующую целостность, которую не приравнивают к сумме ее составляющих, то субъект хозяйствования может существовать лишь при наличии непрерывно происходящего взаимодействия с рыночной средой. Поэтому необходимо оптимально происходящее функционирование организации в частности и в целом рынка.

Рассматривают три внешних источника угрозы для такого функционирования. Первым источником является проведение неблагоприятной для организации экономической политики в государстве. Манипуляции государства, направленные на регулирование экономики с помощью учетной ставки, валютного курса, ставок по таможенным тарифам, налогов могут противоречить и оказывать негативное воздействие на производственную, коммерческую и финансовую политику организации.

Реальная угроза для организации представляется административными гонениями на рынок, насильственным сужением сферы товарно-денежных отношений, нарушениями со стороны государственных органов власти действующих законов, которые регламентируют деятельность бизнеса, превышением компетенции по отношению к организации, необоснованным вмешательством в ее производственные, финансовые и коммерческие сферы деятельности, всевозможными формами посягательств на имущество организации [2, с. 25-26].

Выход на внешние рынки организацией может сопровождаться негативным воздействием из-за реализации неблагоприятной экономической политики иностранными государствами. Серьезная угроза для развития организации может представляться политическими мотивируемыми действиями относительно свертывания или ограничения экономических связей. Применение экономических санкций приводит к недоверию, подрывает материальную основу сотрудничества, дестабилизирует безопасность в экономической сфере не только на уровне государств.

Действия других субъектов хозяйствования являются вторым источником угрозы извне для реализации коммерческой деятельности организации. В первую очередь, здесь имеется в виду недобросовестная конкуренция, которая реализуется в следующем:

1. Дезинформирование относительно репутации конкурента: предоставление ложной информации, которая дискредитирует организацию, ее продукцию и сам процесс торговой деятельности конкурента, а также мошенническая, сравнительная и ложная реклама.
2. Дезорганизация производственного процесса конкурентов сманиванием и подкупом их работников и управляющего на всех уровнях персонала с целью получения секретов торговли и процесса производства.
3. Нарушение авторских прав конкурентов на собственность в промышленности: неявное, систематическое применение названий конкурента, запрещенное воспроизводство услуг и товаров конкурента, промышленный шпионаж, рассекречивание закрытой информации производства и торговли конкурента.
4. Другие действия недобросовестного характера: бойкот, ущемление прав конкурентов, демпинг [3, с. 113].

Недобросовестная конкуренция дополняется протекционистскими барьерами на уровне государства. В этой ситуации все происходит касательно ограничительной деловой практики (ОДП). Под ОДП подразумевается совокупность способов давления монополистического характера на торговых партнеров и потребителей, которые используются для захвата, реализации и закрепления управляющего положения на рынках путем ограничения конкуренции. Негласное установление барьеров при помощи ОДП прямыми участниками торгового оборота переводит их на опасный уровень, поскольку они участвуют в разрушении действующих деловых отношений.

Российские организации, выходя на внешний рынок с созданными на нем монополистическими структурами, чаще всего становятся аутсайдерами ОДП. Причем под жестким давлением на рынках с повышенным в значительной мере уровнем монополизации в тяжелое положение попадают новые экспортеры промышленных товаров. Если рассматривать зависимость от субъекта существуют два основных вида ОДП - индивидуальный и групповой. В первом случае субъект ОДП - отдельная организация, во втором - национальные и международные объединения предпринимателей.

Использование ОДП по отношению к российским экспортерам и импортерам на индивидуальной основе связано с монопольным положением ее субъектов на отраслевых рынках. Западные корпорации часто пытаются совершить привязку импортеров и экспортеров из России к источникам снабжения или каналам сбыта, являющимися монополистами в своих сферах деятельности, и благодаря этому сформировать дискриминационные цены. При этом практика введения ценовых ограничений может присутствовать не только в торговых взаимоотношениях, но и при применении всевозможных форм коммерческого взаимодействия, к примеру, на товары производственной кооперации мировая цена отсутствует. По этой причине западные партнеры неоправданно завышают цены на собственные поставки продукции и занижают на ответные.

Российские организации могут оказывать противодействие деструктивным действиям западных партнеров применяя разные варианты коммерческой и конъюнктурной работы.

К примеру, результатом систематического изучения структуры в разрезе организаций соответствующих рынков и детального анализа их ценовой политики с выбором предложения более широкого круга поставщиков (покупателей), выступающих конкурентами, формирования деловых взаимоотношений с аутсайдерами среднего и мелкого масштаба, создания и отладки каналов по сбыту (закупкам) [10, с. 36].

Хотя противодействие ОДП при помощи известных методов не всегда приводит к желаемым результатам. Например, из-за высокой степени монополизации на рынке товаров, преобладания корпорации, имеющей транснациональные структуры.

Организация может и не воспринять ОДП против нее на этапе заключения договоров и в процессе их реализации в ситуации, когда организация-партнер входит в состав коммерческого или промышленного союза и ее политика детально изучена. Но установление самого факта участия западной организации в конкретном объединении, а также изучение проводимой политики невозможно в случае отнесения данного объединения к неформализованным. Можно сделать вывод, что ОДП неформализованных союзов чрезвычайно опасна для российских организаций. Из-за этого появляется потребность в освоении новых непривычных и нетипичных для российских организаций форм противодействующих к ОДП, которую применяют западные конкуренты.

Перспективным в этой сфере является более широкое применение инструментов права на национальном и международном уровнях. Некоторые возможности для борьбы с ОДП на рынках зарубежья предоставляет антимонопольное законодательство, направленное на ликвидацию злоупотреблений на рынке монополистических организаций. Кроме этого, используются международные нормативы, созданные по линии ООН и других заведений, которые касаются ОДП.

Уйти от индивидуальной ОДП российская организация может, например, с помощью перемещения сделок с одних организаций и рынков на другие. Сделать это сложнее в случае, когда ограничительная практика реализуется на коллективной основе. Наиболее распространенными приемами группового ОДП является разделение существующих рынков и согласование ценовой политики.

К третьему внешнему источнику угроз относятся кризисные явления, распространенные в мировой экономике. Они «кочуют» по странам с помощью каналов внешних экономических связей. Последовательное включение России в мировую экономику формирует стойкую зависимость российских коммерческих организаций от происходящих в мировой экономике процессов (изменения в структуре, падение спроса и цен, стоимости энергоносителей). По мере присоединения национальной экономики к мировому воспроизводственному процессу повышается ее зависимость от внешних факторов. Поэтому стремление к прибыльной деятельности современного предприятия, при обеспечении собственной безопасности, должно идти в ногу с пристальным вниманием к динамике спроса, политике руководства на уровне государства и деятельности центральных банков, взаимоотношениям с конкурентами, новшествам научно-технического прогресса, политике мирового масштаба и международной конъюнктуре [7, с. 112-114].

Если пытаться характеризовать сложившуюся на сегодня обстановку в России учитывая данную позицию, то она, в первую очередь, определяется тенденцией к криминализации общества и небывалому росту терроризма, приобретающего политическую окраску. При всем этом национальной экономике и в том числе российскому частному бизнесу грозят огромные потери.

Для понимания общей обстановки, сложившейся в российской национальной экономике, необходимо учитывать особенности рынка. К ним относятся: деформирование структуры национального хозяйства, активизация коммерческого и промышленного шпионажа (со стороны структур, применяющих методы технического и агентурного проникновения к коммерческим тайнам), отсутствие выработанной единой стратегии по обеспечению безопасности в предпринимательских структурах, отсутствие законных юридических гарантий при реализации коммерческих интересов представителей частного бизнеса.

Анализируя внутренние угрозы, необходимо подчеркнуть, что широкое распространение в российской реальности получили грабежи, кражи, разбойные нападения, мошеннические действия, факты вымогательства и взяточничества, должностной подлог, злоупотребление служебным положением, а также разные виды недобросовестной конкуренции, в том числе и опасные - захват заложников, заказные убийства.

Необходимо учитывать и такие особенности экономики России, как: низкий уровень капитализации финансовой системы; высокая степень монополизации в экономике; высокая степень зависимости в импорте и замкнутость экспортных операций на сырье; перегрузка по таможенным ограничениям; низкий уровень производительности труда.

Важным является также механизм конкуренции, особенно противоречащей честной торговой и промышленной практике. Понятие «недобросовестная конкуренция» в разных источниках объясняется по-своему. Например, согласно с действующими международно-правовыми нормами рассматриваются три ее вида:

1. Вид, при котором коммерческую деятельность конкурента дискредитируют при помощи распространения неправдивой информации.
2. Вид, при котором коммерческую деятельность одной организации пытаются преподнести потребителю за деятельность другой.
3. Вид, при котором неправомерно используют в коммерческой деятельности обозначения, вводящие потребителей в заблуждение [5, с. 87].

На Западе разработаны законодательные акты относительно товарных знаков, фирменных наименований и недобросовестной конкуренции, в которых обозначена конкретная ответственность при следующих действиях: подкуп конкурентов, получение информации о коммерческих тайнах конкурента с помощью шпионажа или же подкупа персонала; создание ограничивающих коммерческих условий, тайная договоренность при проведении торгов и неофициальное тайное создание картелей; бойкотирование торгового процесса другой организации для недопущения или противодействия конкуренции; продажа товаров собственного производства по заниженной стоимости с целью противодействия конкуренции или подавления ее; намеренное создание подобных услуг, товаров, рекламы коммерческой деятельности определенного конкурента.

Указанное выше касается видов недобросовестной конкуренции. Основные формы недобросовестной конкуренции приведены на рисунке 3.

Формы недобросовестной конкуренции

Прямое физическое подавление

Промышленный или коммерческий шпионаж

Экономическое подавление

Рисунок 3 – Формы недобросовестной конкуренции [1, с. 79]

Экономическое подавление, включающее в себя разные способы и средства ограничения деловой практики, компрометацию конкурирующих организаций, их руководящего состава, использование шантажа персонала, срыва сделок, остановка деятельности организиции с помощью СМИ и мафиозных связей в государственных структурах.

Промышленный или коммерческий шпионаж, который заключается в противоправном завладении коммерческими секретами конкурента с целью получения собственной выгоды.

В большинстве случаев, когда данные о конкурентах, приходящие по легальным каналам, не отвечают исчерпывающе на интересующие организацию вопросы, несмотря на то, что многие серьезные бизнесмены считают применение шпионажа неэтичным, многие из организаций используют услуги коммерческих шпионов. Шпионами конкурирующих организаций часто используются такие способы, как прямое предложение, на языке специалистов называющееся «вербовкой в лоб», подкупы, грабеж и иные уловки. Промышленный и коммерческий шпионаж в современных условиях совершать намного проще и эффективнее благодаря появившейся на рынке новой техники для подслушивания. Важно понимать, что сумма, предлагаемая конкурентами за выдачу секретных данных, значительно превышает оклад сотрудника в корпорации. Поэтому подписка о неразглашении тайны не является гарантом сохранения коммерческих секретов [11, с. 67].

Прямое физическое подавление, в котором реализуется недобросовестная конкуренция и которая представляет собой преступные посягательства на здоровье и жизнь трудового персонала организации. К основным методам физического подавления конкурента относятся: организация ограблений и нападений на офисы и помещения организации, хищение товаров, уничтожение недвижимости и материальных ценностей конкурента с помощью поджогов; физическое устранение руководителей, а также захват заложников.

# 1.3 Критерии и показатели оценки уровня экономической безопасности организации

Исследование экономической безопасности организации происходит по определенному критерию, который берется за основу. В нем заключается признак или совокупность признаков, с применением которых формируют итоги относительно состоянии экономической безопасности организации.

Оценку экономической безопасности организации можно проводить при помощи разносторонних критериев:

1. Организационная сторона. При этой ситуации предполагается сохранение организации, ее структурной целостности, эффективное функционирование ее основных структурных подразделений. Основные отделы организации (бухгалтерия или финансовый отдел, отдел по снабжению, производственный отдел, служба маркетинга) выполняют положенные на них функции для достижения основной цели организации.
2. Правовая сторона. Необходимо постоянный контроль и помощь для обеспечения соответствия деятельности организации требованиям действующего законодательства, что проявляется в отсутствии конфликтов организации и правоохранительных органов. Также не допускаются потери при проведении сделок с внешними партнерами из-за умышленного либо неумышленного нарушения ими действующего законодательства. Выполнение обеспечивается юридической экспертизой всех заключаемых сделок и проводимых операций.
3. Информационная сторона. Безопасность может оцениваться как закрытость для общественного доступа, от разглашения или утечки внутренней секретной информации.
4. Экономическая сторона. Она проявляется в имеющих тенденцию к росту стабильных финансовых и экономических показателях деятельности организации. К ним относятся прибыль, рентабельность, собственный капитал, а также объем годового оборота, и отражаются общие данные по обеспечению безопасности со всех сторон: информационной, организационной, правовой, и с экономической стороны. В состав экономической стороны могут входить показатели по отсутствию штрафов и санкций со стороны государственных органов власти, выписываемые за нарушение действующего законодательства, отсутствующие потерь от договоров с недобросовестными контрагентами [2, с. 119].

Таким образом, в общем виде об экономической безопасности организации говорит сохранение ее в качестве целостного структурного образования, юридического лица и наличия устойчивых либо увеличивающихся основных финансовых и экономических характеристик. По отношению к конкретной стороне деятельности организации, могут применяться специфические показатели безопасности.

Но при выполнении определенной деятельности субъектам предпринимательской деятельности приходится испытывать влияния всевозможных юридических и физических лиц, несущих негативные последствия, в первую очередь, для экономического состояния организации. В этих случаях возникают угрозы безопасности для успешной работы и существования организации. Наиболее важными для субъектов предпринимательской деятельности являются угрозы экономической безопасности, так как поскольку все потери (имиджа фирмы, информационные, организационные и материальные) в итоге, отображаются в экономических потерях, то есть в потерях денежных средств - другие угрозы имеют, в основном, экономическую мотивацию.

Учитывая сказанное выше, можно сделать вывод, что критерий обязан констатировать наличие в организации экономической безопасности с четкой оценкой ее уровня. В ситуации одной лишь констатации критерием экономической безопасности организации не избежать субъективности в оценках. Причем в количественном отношении оценка уровня экономической безопасности должна вытекать из показателей по планированию, учету и анализу хозяйственной деятельности организации.

Для этого необходимо изучить показатели, указывающие на уровень безубыточности, финансовой устойчивости и ликвидности организации. Экономическая литература полна описаний попыток количественной оценки уровня экономической безопасности организации, что способствовало формированию нескольких подходов, дающих возможность оценить уровень экономической безопасности организации. Так, широкую известность приобрел индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется при помощи индикаторов. Индикаторами считаются пороговые значения показателей, которые характеризуют деятельность организации в разных сферах деятельности и соответствуют фиксированному уровню экономической безопасности. Оценка экономической безопасности организации определяется путем абсолютного или относительного сравнения полученных результатов деятельности организации с индикаторами.

Согласно с описанным подходом состояние экономической безопасности организации необходимо определять по конкретной системе с основными показателями. Они обязаны отображать специфику по отраслям и условия деятельности организации. К ним относятся производственные, социальные и финансовые показатели. Показатели экономической безопасности организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели экономической безопасности организации [6, с. 70]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п | Основные показатели | Составляющие показатели |
| 1. | Производственные | динамика в производстве (рост, состояние стабильности, спад, темпы изменений) |
| Реальная степень загрузки мощностей производства |
| составляющая НИОКР в общем объеме выполняемых работ |
| составляющая НИР в общем объеме НИОКР |
| темпы обновления основных производственных фондов (реновации) |
| стабильность в производственном процессе (ритмичность, степень загруженности на протяжении определенного периода времени) |
| удельный вес производства в ВВП (для крупных монополистов) |
| оценка степени конкурентоспособности товаров и услуг |
| структура в разрезе годов производства и технический ресурс парка оборудования и машин |
| 2. | Финансовые | объем портфеля заказов (общий объем запланированных продаж) |
| запланированный-ожидаемый и фактический объем предоставляемых инвестиций (для поддержания и повышения уже имеющегося потенциала) |
| степень инновационной активности (доля инвестиций при нововведениях) |
| уровень рентабельности на производстве |
| капиталоемкость производства |
| просроченная дебиторская и кредиторская задолженность |
| процентная доля обеспечения собственными источниками финансирования оборотных средств, материальных ресурсов, энергоносителей для запуска производства |
| 3. | Социальные | уровень оплаты труда относительно среднего показателя по промышленности или по отрасли экономики в целом |
| величина задолженности по заработной плате |
| потери в рабочем времени |
| структура кадрового потенциала (квалификационная возрастная, по половому признаку, по уровню образования) |

### При рассмотрении состояния экономической безопасности организаций в динамике, без учета привязки к отрасли, для них возможным является определение общего свойства. Оно заключается в том, что экономическая безопасность организации проходит в несколько этапов, которые представляются стабильным, предкризисным, кризисным и критическим этапом. Оценка состояния экономической безопасности организации показана в таблице 2.

### Таблица 2 – Оценка состояния экономической безопасности организации [6, с. 83]

|  |  |
| --- | --- |
| Этапы | Характеристика |
| 1. Стабильный | Индикаторы, характеризующие экономическую безопасность, находятся в рамках пороговых показателей, а степень обработки имеющегося потенциала близка к установленным стандартам и нормам |
| 2. Предкризисный | Несоответствие хотя бы одного индикатора экономической безопасности пороговому показателю, а приближение других к граничным значениям. При этом не утрачиваются технический и технологический потенциал для улучшения условий и результатов производства с помощью применения превентивных мер |
| 3. Кризисный | Несоответствие большинства основных индикаторов экономической безопасности пороговым показателям, спад производства и появление признаков его необратимости, частичная утрата потенциала в результате использования технического ресурса оборудования и производственных площадей, сокращение трудового персонала |
| 4. Критический | Нарушение всех барьеров, отделяющих стабильное и кризисное состояния в развитии производства, неизбежная и неотвратимая частичная потеря потенциала |

Экономическая безопасность организации состоит из следующих видов безопасности: ресурсная, технико-технологическая, финансовая и социальная. Всех оценивают при помощи качественных и количественных показателей – индикаторов. Под экономической безопасностью подразумевается категория, пока еще не получившая количественного представления. Специалисты из сферы деятельности организаций и повышения уровня эффективности их деятельности предлагают уровень экономической безопасности находить при помощи конкретных экспертных оценок. По факту, оценка уровня экономической безопасности представляет собой основу для выполнения стратегического планирования.

Уровень экономической безопасности - один из основных характеристик для привлечения инвестиций и уровня надежности организации. В реальности уровень экономической безопасности предприятия является показателем его жизнеспособности. Эта категория особенно важна в сферах, считающихся «проблемными» или переживающих состояние кризиса. При оценке экономической безопасности организации некоторые пункты оценки соответственно будут пересекаться с конкретными видами деятельности организации. В основном это касается формирования стратегических интересов организации и их количественного отображения. Это также затрагивает стратегическое управление организацией [9, с. 102].

Основой ресурсно-функционального подхода является предположение, что с целью предотвращения опасности негативного влияния на экономическую безопасность организации достигается максимально эффективное использование ресурсов корпорации. Применение ресурсно-функционального метода является продуктивным при достижении главных целей экономической безопасности организации.

К целям относят достижение показателей, указанных ниже:

* выбора оптимальной структуры организации и высокой эффективности ее управления;
* высокого уровня защиты коммерческих тайн организации и его информационной базы, а также обеспечения информацией для выполнения деятельности всех ее структур;
* высокого уровня конкурентоспособности и независимости технологических ресурсов организации;
* действенности НИОКР, высокой степени квалификации и подготовки персонала в организации, а также его интеллектуального потенциала;
* максимально возможной степени безопасности организации, его трудовых коллективов, имущества, капитала, коммерческих интересов;
* наименьшей степени влияния организации на окружающую среду, ее экологичности и экономии ресурсов.
* обеспеченности в правовом поле всех направлений деятельности организации;
* устойчивости финансового характера и независимости организации, эффективности ее хозяйственной деятельности [7, с. 94-95].

Если для организации разработали и приняли решение воплощать в жизнь функциональные стратегии (инвестиционную, инновационную, ресурсную, маркетинговую), для этого необходимо сделать все, чтоб цели соответствовали стратегическим интересам организации в конкретной сфере деятельности организации. В это же время, показатели, характеризующие стратегические цели, необходимо преобразовать для формирования соответствия количественной оценке стратегических интересов организации. Полученное соответствие будет считаться основой, поскольку оно способствует формированию единой методической базы относительно управления организацией.

Фактические данные являются наиболее достоверными, так как они отражают реальное положение в делах и результаты, основывающиеся на производстве и реализации готовых товаров и услуг. Под плановыми показателями понимается предполагаемое состояние дел в организации, поэтому их данные являются менее достоверными. Самым низким уровнем достоверности обладают показатели количественных оценок интересов организации, так как они отражают некоторые теоретические ожидаемые результаты запланированной к выполнению работы. Расчет последних показателей проводится на основе строгих требований относительно достоверности. Эти показатели составляют базу, с помощью которой будет оцениваться степень соблюдения интересов организации. Уровень экономической безопасности в промышленности может рассчитываться с учетом рейтингов самой организации.

Этот рейтинг находится на основании общих показателей конкретно взятых критериев. Рейтинг организации может определяться «мгновенной фотографией» или в динамике. При определении динамичного рейтинга происходит учет предположений относительно изменений конкретных критериев на перспективу. Рейтинг организации является характеристикой уровня его конкурентоспособности, а позиция рейтинга – самым оптимальным показателем безопасности в условиях рыночных отношений. Рейтинг организации рассчитывается в баллах.

В. Забродский предложил применять при оценке экономической безопасности организации подход, который отображает принципы и условия для программно-целевого управления и развития. Соответственно этим подходам оценка экономической безопасности организации базируется на объединении показателей, которые и определяют экономическую безопасность. Происходит применение нескольких уровней интеграции показателей, кластерного и многомерного анализа. Подход такого рода отличается высокой сложностью проводимого анализа с применением методики из математического анализа. Его использование в области исследования помогает получить достоверные данные по оценке уровня экономической безопасности организации, на практике для организаций это сложно. Кроме этого, по мнению В. Забродского сложной считается проведение оценки устойчивости совокупного интегрального показателя при наличии указанной области его изменений. Автор предложил подход для нахождения оценки устойчивости совокупного интегрального показателя, что дает возможность провести оценку уровня экономической безопасности организации, но, в первую очередь, с точки зрения математика, а не менеджера [10, с. 68].

Основным критерием экономической безопасности организации некоторые ученые считают прибыль, получаемую при взаимодействии с субъектами окружающей среды, которой организация может распоряжаться самостоятельно, то есть речь идет о чистой прибыли. При ее отсутствии или, более того, при убытках, невозможно говорить относительно соблюдения интересов организации и, как следствие, о том, что она находится в экономической безопасности. В такой ситуации перед организацией реально нависает угроза банкротства. То есть, предлагаемый подход к выбору критериев экономической безопасности организации базируется на получении организацией прибыли.

Прибыль организации является ее абсолютной величиной, результаты ее отношения к затраченным ресурсам могут считаться предпосылкой для подведения итога относительно экономической безопасности организации. Но при помощи ее нельзя составить оценку уровня экономической безопасности организации.

По данным исследований получается, что высокий уровень экономической безопасности организации должен обеспечиваться, в первую очередь, при помощи существующей эффективности внутренней структуры.

Достоверность оценки относительно уровня экономической безопасности находится в прямой зависимости от правильности определения параметров количественного характера пороговых значений. При этом многообразие пороговых значений, отличающихся своим содержанием и характером, требует на практике применения множества методов их нахождения. Наличие конкретной экономической ситуации требует применения определенных методов расчета для нахождения конкретных пороговых значений.

Благодаря проведению исследования проблем оценок экономической безопасности создано и разработано огромное число приемов и методов для прогнозирования показателей финансового характера, в том числе с точки зрения возникновения банкротства. Его необходимо относить к состоянию максимальной угрозы для экономической безопасности организации.

Экономическая литература содержит различные зависимости: двух-, четырех - и пятифакторные модели прогнозирования. Результат, полученный при их решении в виде значений индексов по кредитоспособности, позволяют относить рассматриваемую ситуацию к определенной степени опасности.

Самые распространенные прогнозные модели оценки банкротства представлены на рисунке 4.

Рисунок 4 - Самые распространенные прогнозные модели оценки банкротства организации [3, с. 57]

Одна из самых известных моделей оценки возможности банкротства организации – модель Альтмана. Она разработана американским профессором Э. Альтманом на основании исследования состояния 60 обанкротившихся американских организаций. Модель Альтмана больше всего подходит для оценки возможности банкротства акционерных обществ. Она состоит из пяти факторов (отсюда наименование «пятифакторная»). Модель основана на оценке индекса кредитоспособности («Z-счета»). В общем виде данный показатель равняется (1).

  (1)

где K1 - отношение оборотного капитала к общей стоимости активов организации;

K2 - отношение нераспределенной прибыли и общей суммы активов организации;

K3 - отношение между суммой доходов до вычета процентов и налогов к общей стоимости активов организации;

K4 - отношение рыночной стоимости акций и заемных средств организации;

K5 – показатель оборачиваемости активов [3, с. 208].

В данной формуле самый меньший вес приходится на показатель К3, самый большой – на фактор К4. Значимость каждого из показателей определена на основании статистических данных. Вероятность наступления банкротства определяется для разного уровня Z.

Оценка вероятности банкротства на основании значений показателя Z представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Вероятность банкротства на основании значений показателя Z (Модель Альтмана) [3, с. 118]

|  |  |
| --- | --- |
| Значение Z | Возможность банкротства организации |
| ниже1,81 | высокая |
| 1,81 - 2,675 | На среднем уровне |
| 2,675 | равна 50% |
| 2,675 - 2,99 | Низкая |
| выше 2,99 | минимальная |

Позже в 1983 году Альтман разработал свою формулу для организаций, которые не выставляют свои акции на биржу. При этом показатель рыночной стоимости собственного капитала, экономист заменил коэффициентом, который рассчитывается как отношение собственного и заемного капитала, а также снизил удельный вес для факторов Х1, Х2, Х4. После преобразований, модель Альтмана приобрела вид, представленный в формуле (2).

, (2)

где X4 – отношение между собственным капиталом и суммой долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Показатели X1, X2, X3, X5 рассчитываются по аналогии с первой моделью.

Точность прогноза в модели Альтмана в течение одного года составляет 95%, два года - 83%. Это достаточно высокая точность, но недостаток модели заключается в том, что ее, по сути, целесообразно использовать для больших компаний, которые котируют свои акции на биржах. Кроме того, эта модель не учитывает отраслевые особенности развития отечественных предприятий и присущие им формы организации бизнеса.

С целью оценивания финансового положения организации, Уильям Бивер предложил применять следующие показатели:

* денежный поток/задолженность;
* чистая прибыль/активы;
* задолженность/активы;
* рабочий капитал/активы;
* коэффициент покрытия [1, с. 49].

Россиянин А. Колышкин на основании данных о деятельности 17-ти отечественных компаний, вычислил средний уровень значений данных показателей для промышленных компаний. Таким образом, данная методика дает возможность оценить уровень финансового положения компании, путем сравнивания расчетных показателей с нормативными.

Сравнение полученных значений данных показателей с их нормативным уровнем, можно сдать прогноз вероятности наступления банкротства на период до пяти лет.

Данная методика приведена в таблице 4.

Таблица 4 - Оценка возможности банкротства по методике Бивера и Колышкина [8, с. 2001]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателей по Биверу за определенный период до наступления банкротства по Колышкину | | | | |
| 5 лет | 4года | 3года | 2года | 1 год |
| 1.Денежный поток/Задолженность | | | | | |
| Благополучные предприятия | 0,47 | 0,44 | 0,45 | 0,45 | 0,45 |
| Банкроты | 0,15 | 0,14 | 0,02 | -0,05 | -0,2 |
| 2.Чистая прибыль/Активы | | | | | |
| Благополучные предприятия | 0,06 | 0,07 | 0,1 | 0,07 | 0,06 |
| Банкроты | 0,03 | 0,01 | -0,02 | -0,08 | -0,2 |
| 3.Задолженность/Активы | | | | | |
| Благополучные предприятия | 0,49 | 0,52 | 0,51 | 0,72 | 0,86 |
| Банкроты | 0,4 | 0,42 | 0,37 | 0,37 | 0,37 |
| 4.Рабочий капитал/Активы | | | | | |
| Благополучные предприятия | 0,4 | 0,36 | 0,39 | 0,38 | 0,38 |
| Банкроты | 0,26 | 0,25 | 0,2 | 0,19 | 0,06 |
| 5.Коэффициент покрытия (Оборотные средства/Краткосрочная дебиторская задолженность) | | | | | |
| Благополучные предприятия | 3,4 | 3,5 | 3,3 | 3,3 | 3,3 |
| Банкроты | 2,4 | 2,3 | 2,3 | 2,3 | 2 |

Экономисты Сайфуллин и Кадыков предложили комплексный показатель оценки возможности банкротства для российских организаций (3).

, (3)

где Ко - показатель обеспеченности собственными средствами;

Ктл – уровень текущей ликвидности организации;

Ки – показатель оборачиваемости активов;

Км – показатель рентабельности продукции;

Кпр - значение рентабельности собственного капитала организации [4, с. 156].

Если такие показатели соответствуют своим нормативным значениям, уровень R будет равен 1. Если показатель R ниже 1, то финансовое положение компании считается неудовлетворительным.

Российский экономист О. Зайцева, с целью оценки финансового положения компании, предложила свой комплексный показатель (4).

, (4)

где Куп - показатель убыточности предприятия, который рассчитывается как отношение чистого убытка к собственному капиталу;

Кз - коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

Кс - показатель отношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (показатель обратный к показателю абсолютной ликвидности);

Кур - коэффициент убыточности реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объему реализации этой продукции;

Кфр - соотношение заемного и собственного капитала;

Кзаг - показатель загрузки активов (величина, обратная оборачиваемости активов).

В том случае, когда фактический показатель выше нормативного значения, организации имеет высокую склонность к банкротству. Если наблюдается противоположное – вероятность банкротства низкая [7, с. 103].

Такие модели используют в российской и зарубежной практике для того, чтобы оценить состоятельность организации. Все же уровень эффективности от разработанных мер по обеспечению экономической безопасности хозяйствующего субъекта следует оценивать, исходя из величины отношения сумм предотвращенного и случившегося ущерба сумме, которая была потрачена на обеспечение мер экономической безопасности данной организации. Исходя из этого, следует, что для того, чтобы полноценно оценить эффективность данной системы, надо в первую очередь знать ее стоимость.

Оценить уровень экономической безопасности организации с помощью применения всех математических методов обработки информации, бывает трудно, так как ряд из таких показателей сложно формализовать и подчинить какому-то постоянному алгоритму.

Ряд экономистов, среди которых самые известные – В.В. Мак Мак, А.П. Судоплатов и А.В. Лекарев разработали модель оценки экономической безопасности предприятия, который основывается на мнениях квалифицированных специалистов по ряду критических показателей экономической безопасности организации (5).

 (5)

где СКЭБ – обобщенный показатель экономической безопасности;

Ki - значение частных функциональных критериев уровня экономической безопасности организации;

di - удельный вес значимости главных составляющих элементов экономической безопасности компании;

i - число главных составляющих элементов экономической безопасности компании (1,2,3, -..., n) [10, с. 89].

Исследования предложенных моделей показывает, что для оценки уровня экономической безопасности организации, в качестве функциональных составляющих, выбирают показатели, которые характеризуют финансовую и хозяйственную стороны деятельности компании. Исходя из сущности и значения экономической безопасности организации, в качестве показателей, которые характеризируют эффективность управления, выделяют:

* общую рентабельность организации, которая рассчитывается как сумма прибыли до налогообложения на каждый 1 руб. активов компании;
* показатель рентабельности продаж, который находят как путем деления чистой прибыли на выручку от реализации;
* отдача всех активов компании, которая показывает, какая сумма выручки приходится на 1 руб. активов организации;
* показатель покрытия, который находят путем деления суммы оборотных активов на сумму срочных обязательств.

Все отдельные составляющие показатели уровня экономической безопасности организации можно найти, исходя из суммы оценки ущерба и суммы средств, необходимых для его предотвращения. Прозрачность и относительная простота данного расчета сделали его удобным для практического применения. Организация, которая имеет в совей структуре финансовую, плановую службы и персонал нужного уровня квалификации, периодически проводит анализ и оценку уровня своей экономической безопасности.

До сих пор нет единого метода оценки уровня экономической безопасности организации, утвержденного на нормативном уровне, поэтому каждая организация выбирает удобные для нее методики данного анализа. Одной из популярных методик является оценка состояния уровня экономической безопасности организации, которая основана на субъективном мнении экспертов.

Такие оценка и анализ состояния организации дают возможность исследовать ряд факторов, которые могут стать угрозой экономической безопасности хозяйствующего субъекта, провести анализ динамики текущего положения, рассчитывать технико-экономические показатели, которые сопровождают определенное управленческое решение. Поскольку угрозы и изменения происходят не в один момент, экономическая безопасность организации идет на протяжении динамического временного ряда, что позволяет отслеживать изменение показателей на протяжении некоторого периода. При этом важны достоверность и качество информации, которая лежит в основании данного исследования.

В данной работе рассмотрим обобщенную модель, которая позволяет проводить эффективную и оперативную оценку уровня экономической безопасности организации по несколько упрощенному алгоритму (6):

, (6)

где КОУЭБ – это показатель оценки уровня экономической безопасности организации;

КЗСиСС– соотношение координации между заемными и собственными средствами;

КЗСиА– показатель соотношения между заемными средствами и активами организации.

При этом показатель КЗСиСС находят следующим образом (7):

, (7)

где ЗС – сумма заемных средств;

СС – значение собственных средств [10, с. 91].

Нормативное значение данного показателя должно быть ниже 1.

Ряд проведенных исследований, позволил прийти к выводу, что данное соотношение является некоторого рода доктриной, которая дает возможность судить о том, на каждый 1 руб. заемных средств организация должна иметь такую же сумму собственных средств.

Показатель КЗСиА находят по следующейформуле (8).

, (8)

где ЗС – сумма заемных средств;

ВА – значение внеоборотных активов;

ОА – сумма оборотных активов [5, с. 106].

Нормативное значение данного показателя должно быть ниже 0,5.

Такое соотношение показывает, что на каждый 1 рубль заемных средств у компании должно быть 2 рубля средств, которые вложенные в активы данной организации.

Ряд исследований дает возможность говорить о том, что нормативное значение показателя оценки уровня экономической безопасности организации должно быть равным или ниже 0,5. В случае роста данного показателя, растет возможность наступления банкротства организации и снижения уровня ее финансовой устойчивости. Это видно из уравнения (9):

 (9)

На основании проведенных исследований, экономисты составили критерии данного показателя, которые показаны в таблице 5.

Таблица 5 - Критерии показателя оценки уровня экономической безопасности организации (К**ОУЭБ**) [7, с. 78]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Значение показателя | Уровень экономической безопасности организации |
| 1 | К**ОУЭБ** ≤ 0,5 | Высокий |
| 2 | К**ОУЭБ** ≥0,51 -0,75 | Средний |
| 3 | К**ОУЭБ** ≥0,76 – 1,0 | Есть угрозы потери экономической безопасности |
| 4 | К**ОУЭБ** ≥ 1,0 - 2,0 | Банкротство – потеря экономической безопасности |

Также необходимо проделать процедуры на основании показателей оценки уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта (К**ОУЭБ**). Такие процедуры приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Процедуры, которые проводятся на основании количественного критерия коэффициента оценки уровня экономической безопасности организации [7, с. 83]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Значение КОУЭБ | Экономическая безопасность | Процедуры антикризисного плана | Суть | Цель |
| 1 | К**ОУЭБ** ≤ 0,5 | Высокий | Оценка контрольных индикаторов состояния организации | | |
| 2 | К**ОУЭБ** ≥0,51 -0,75 | Средний | 1.Анализ структуры внеоборотных и оборотных активов  2.Анализ оборачиваемости.  3.Анализ структуры доходов.  4.Анализ цен и политики поставщиков  5.Анализ кредитных ставок и продуктов | 1.Выявление неиспользованных внеоборотных активов, их списание или продажа  2.Выявление неликвидных оборотных активов с их дальнейшей реализацией  3.Опеределение возможности получения скидок на товары, услуги  4.Определение возможностей получения кредитов по сниженным процентным ставкам | 1.Высвобождение денежных средств для покрытия излишней доли заемного капитала.  2.Повышение уровня рентабельности капитала организации.  3.Поиск новых кредиторов и снижения кредитных ставок |
| 3 | К**ОУЭБ** ≥0,76 – 1,0 | Есть угрозы потери экономической безопасности | 1.Анализ структуры внеоборотных и оборотных активов  2.Анализ оборачиваемости.  3.Анализ структуры доходов. | 1.Выявление быстрореализуемых внеоборотных активов и их продажа  2.Распродажа оборотных активов по скидкам и акциям.  3.Повышение оборачиваемости.  4Поиск новых возможностей получения дохода | 1.Высвобождение денежных средств для покрытия излишней доли заемного капитала.  2.Повышение уровня рентабельности капитала организации.  3.Поиск новых кредиторов и снижения кредитных ставок |
| 4 | К**ОУЭБ** ≥ 1,0 - 2,0 | Банкротство – потеря экономической безопасности | Процедуры банкротства | | |

С целью поддержания уровня экономической безопасности организаций, разработана методика предварительных мероприятий по повышению экономичекой безопасности организации. Методика предварительных мероприятий по повышению экономичекой безопасности организации приведена в таблице 7.

Таблица 7 - Методика предварительных мероприятий по повышению экономичекой безопасности организации [9, с. 52]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Процедура | Содержание | Цель |
| 1. | Подготовка к реализации внеоборотных активов | Анализ отсутствия или наличия системы инвентарного учета активов | Повышение эффективности антикризисных процедур организации |
| 2. | Анализ правильности оформления документов на недвижимость организации | Анализ наличия и правой силы правоустанавливающих документов | Выявление возможных недочетов в правоустанавливающих документах |
| 3. | Инвентаризация внеоборотных активов | Анализ состава активов: числящихся, но фактически отсутствующих; не учтенных, но участвующих в деятельности организации; не участвующих на данный момент в деятельности организации | Определение возможных источников погашения задолженностей |
| 4. | Анализ и оценка избыточных и непрофильных активов | Реализация активов, не принимающих участия в деятельности организации | Высвобождение денежных средств, повышения финансовых показателей организации |
| 5. | Анализ наличия и структуры дебиторской задолженности. Выявления просроченной задолженности | Оценка дебиторской задолженности и информирование участников о возможностях реализации задолженностей | Возможности ускорения возврата задолженностей |
| 6. | Анализ состава нематериальных активов | Определение активов в виде результатов интеллектуальной деятельности | Поиск скрытых резервов |
| 7. | Анализ наличия и структуры оборотных активов | Оценка структуры оборотных активов, выделение доли труднореализуемых активов.  Анализ сохранности оборотных активов и состояния их учета | Снижение цен на труднореализуемые активы для высвобождения средств. |

Наиболее явный признак возможности потери экономической безопасности - это затруднения хозяйствующего субъекта при расчетах с кредиторами. Также к тревожным сигналам относятся: нехватка оборотных средств (в особенности денежных), значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности, перепады в производственном цикле. Реализация активов, непосредственно не участвующих в производственном процессе, улучшает и основные финансовые показатели хозяйствующего субъекта. Избавившись от непрофильных активов, хозяйствующий субъект может уменьшить платежи по налогу на имущество.

Подводя итог, надо отметить, что анализ экономической безопасности строительной организации тесно переплетается с ее финансовой состоятельностью, положением на рынке. Также экономическая безопасность зависит от множества факторов, как внутренних, так и внешних. Поэтому при анализе экономической безопасности организации, а также разработке мер по ее повышению, нужно учитывать множество моментов.

# Список использованных источников

1. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие / Кобозева Н.В. - М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 208 с.
2. Богомолов В. А. Экономическая безопасность [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В. А. Богомолов и др.]; под ред. В. А. Богомолова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИДАНА, 2012. - 295 с.
3. Мельников А.Б., Снимщикова И.В., Маркова С.В. Особенности обеспечения экономической безопасности на предприятиях строительной отрасли // Теория и практика общественного развития. 2015. №1.
4. Предупреждение банкротства организаций : монография / С.Е. Кован. — М. : ИНФРА-М, 2017. – 219 с.
5. Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений / Н.А. Сафронов. - 2-e изд., с изм. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
6. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.
7. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. - 2-e изд. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 296 с.
8. Экономическая безопасность организации (предприятия) : учебное пособие / Л.А. Кормишкина, Е.Д. Кормишкин, И.Е. Илякова. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. — 304 с.
9. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Экономическая безопасность" / Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 271 с.
10. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Экономическая безопасность" / Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 271 с.
11. Экономическая безопасность: Учебное пособие / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан; Под ред. Н.В. Манохиной - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 320 с.