

Экономическая безопасность экспортноориентированного машиностроительного предприятия

Ивашутин А.Л., Демянчик Д.В.

Белорусский национальный технический университет
Минский автомобильный завод

Совершенствование управления экономической безопасностью (ЭБ) экспортноориентированных машиностроительных предприятий – сложная и многогранная проблема. Разработанная методика управления ЭБ основана на анализе особенностей этого понятия применительно к крупным машиностроительным белорусским предприятиям. При оценке ЭБ выделены следующие аспекты: во-первых, экономическая безопасность рассмотрена с позиций классического системного подхода как ресурсная (риски, связанные с обеспечением предприятия материальными и трудовыми ресурсами), безопасность производственного процесса и безопасность экспортных продаж. С другой стороны в методике отражены вопросы оперативного и стратегического управления ЭБ, что потребовало решения проблемы оптимизации соотношений между этими горизонтами планирования. При оценке и управлении ЭБ учитывалось также, что современное машиностроительное предприятие – это сложный производственный комплекс, быстрая адаптация которого к изменениям внешней среды проблематична, что в условиях высокой экспортной ориентированности увеличивает зависимость предприятия от зарубежных партнеров и, соответственно, требует специфических «мягких» методов оптимизации экономической безопасности.

Для оценки и управления ЭБ разработаны два варианта методики: укрупненная, требующая стандартной статистической информации; дифференцированная, позволяющая получить для анализа более качественную информацию. Но для ее реализации необходим более сложный управленческий учет таких показателей как количество «сбоев» при поставках ресурсов: количество и сроки, на которые заключены договора на поставку; количество «сбоев» при экспортных продажах: количество и сроки, на которые заключены договора на продажу; уровень товарной и территориальной диверсификации экспортного портфеля: доля продаж по спонтанным краткосрочным договорам; уровень зависимости иностранных покупателей от белорусских предприятий (например, от МАЗа); наличие встречных договоров; вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств, связанных с колебаниями валютных курсов, проблемами таможенного оформления, политической нестабильностью, санкциями и т.п.