

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор

ООО «Втор-Эксперт»

\_\_\_\_\_ В.В. Федяй

\_\_\_\_\_ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,

д.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Совершенствование управления экономической устойчивостью в  
ООО «Втор-Эксперт»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.04.02.2019.726. ПЗ ВКР

Руководитель работы,  
д.э.н., проф.

\_\_\_\_\_ В.Б.Чернов

\_\_\_\_\_ 2019г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ-239

\_\_\_\_\_ Х.М.Э.Хаг Эльнур

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер,  
старший преподаватель

\_\_\_\_\_ М.Г. Трубева

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Хаг Эльнур Х.М. Совершенствование управления экономической устойчивостью в ООО «Втор-Эксперт». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-239, 105 с., 15 ил., 18 табл., библиогр. список – 289 наим.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «Втор-Эксперт».

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки рекомендаций по совершенствованию экономической устойчивости ООО «Втор-Эксперт».

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит методические подходы к понятию устойчивость, методику оценки экономической устойчивости предприятия, методы управления экономической устойчивостью предприятия.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает организационно-экономическую характеристику ООО «Втор-Эксперт», анализ показателей экономической устойчивости предприятия, SWOT-анализ предприятия, разработаны рекомендации по совершенствованию управления экономической устойчивости предприятия.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Втор-Эксперт» при управлении экономической устойчивости.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Методические подходы к понятию устойчивость.....	9
1.2 Методика оценки экономической устойчивостью предприятия.....	16
1.3 Методы управления экономической устойчивостью предприятия.....	26
2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ООО «ВТОР-ЭКСПЕРТ».....	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	32
2.2 Анализ показателей экономической устойчивости предприятия.....	37
2.3 SWOT-анализ предприятия.....	54
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ВТОР-ЭКСПЕРТ».....	64
3.1 Способы улучшения экономической устойчивости ООО «Втор- Эксперт».....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	77
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	80
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «Втор-Эксперт».....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ООО «Втор- Эксперт».....	105

## **ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность темы.** В современном мире окружающем нас экономическая ситуация весьма непредсказуема, непостоянна и может иметь большое количество ослабляющих экономику факторов. Предприятия, которые вынуждены работать в таких условиях, часто сталкиваются с проблемами, когда появляется острая необходимость удерживать на высоком уровне экономические показатели, а также появляется риск уйти с какого-либо рынка.

Поэтому на сегодняшний день поднимается весьма важный вопрос устойчивого и стабильного развития предприятий. Ведь от того на сколько предприятие устойчиво развивается, зависит вероятность возникновения различных рисков, чем больше устойчивость, тем меньше рисков плохих исходов работы предприятия.

Исходя из вышесказанного актуальность темы исследования обусловлена тем, что от выбранного подхода к управлению предприятием зависит, насколько устойчивым будет его развитие, для того чтобы предприятие было конкурентоспособным и занимало устойчивое положение в изменяющейся внешней среде. Тема работы весьма актуальна на данный момент и в последующее время.

**Объект исследования** – Общество с ограниченной ответственностью «Втор-Эксперт», осуществляющее обработку вторичного неметаллического сырья.

**Предмет исследования** – управление экономической устойчивостью ООО «Втор-Эксперт».

**Цель работы** – на основе проведенного анализа экономической устойчивости ООО «Втор-Эксперт» выявить проблемы, для решение которых разработать предложения по совершенствованию управления экономической устойчивостью предприятия.

### **Задачи работы:**

– рассмотреть теоретические аспекты управления экономической устойчивостью предприятия;

- дать организационно–экономическую характеристику ООО «Втор-Эксперт»;
- провести анализ показателей экономической устойчивости предприятия;
- провести SWOT-анализ предприятия;
- разработать мероприятия, которые улучшат работу предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, которые раскрывают тему работы и заключение с выводами. В введении раскрывается актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы, ставятся цели и задачи. В первой главе – были раскрыты методические подходы к понятию «устойчивость», рассмотрена методика оценки экономической устойчивости предприятия, методы управления экономической устойчивостью предприятия. Во второй главе дана организационно–экономическая характеристика предприятия и проведен анализ показателей экономической устойчивости, проведен SWOT–анализ предприятия. В третьей главе рассматриваются мероприятия по улучшению экономической устойчивости на предприятии ООО «Втор-Эксперт». В заключении представлены выводы и основные результаты работы.

**Информационную базу** исследования составляют нормативно–правовые акты РФ, учебная литература, периодическая печать и электронные ресурсы, а также бухгалтерская отчетность ООО «Втор–Эксперт» за 2015–2017 годы.

В выпускной квалификационной работе использованы следующие **приемы и методы исследования**: сравнение, анализ, горизонтальный и вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей).

**Результаты работы** будут использованы на предприятии для наиболее продуктивной работы. Другие предприятия для улучшения эффективности своей работы также могут ссылаться на предложенные в работе методы.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Методические подходы к понятию устойчивости

Важной чертой фирмы, отражающей степень его функционирования и способности последующего становления, считается стабильность. Сейчас обеспечение стойкости фирмы считается одним из наиглавнейших направлений управления.

Прежде чем обратиться к вопросам экономической устойчивости фирмы, необходимо прежде всего понять, что представляет собой сам термин «устойчивость».

Концепция устойчивости с экономической точки зрения представлена разными авторами по-разному.

А.Н. Азрилиян, в «Большом экономическом словаре» рассматривает устойчивость как стойкость, постоянность, не подверженность риску, потерь и убытков [2, с.83].

П.В. Окладский под экономической устойчивостью понимает: «динамическое соответствие (адекватность) параметров состояния системы (предприятие) состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающему его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий» [55, с.153].

Л.И. Лопатниковым под устойчивостью системы понимает: способность динамической системы сохранять движения по намеченной траектории (поддерживать намеченный режим функционирования) несмотря на воздействующие на нее возмущения [40, с.451].

В.А. Сумин под устойчивостью понимает: равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, обеспечивающее стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста, в длительной перспективе, с учетом важнейших внешних факторов [60, с.601].

Ф.М. Сафин рассматривает устойчивость как совокупность равновесий на различных уровнях-отдельных, единичных и частных равновесий [60, с.601].

В.С. Сурнин под устойчивостью подразумевает способность экономической системы после сбоев и возмущений под влиянием внешних и внутренних факторов возвращаться в сбалансированное состояние прежде всего за счет накопленного собственного потенциала и под воздействием государственного регулирования, включающего экономические и административные методы [60, с.601].

Из приведенных выше определений можно сделать вывод, что устойчивость— это способность объекта пребывать в состоянии условного равновесия при условии неизменного воздействия внутренней и внешней среды.

Классификация видов устойчивости предприятия по различным классификационным критериям представлена в таблице 1

Таблица 1 – Классификация видов устойчивости предприятия

№ п/п	Критерий классификации	Виды устойчивости
1	По сфере деятельности	Производственная, финансовая, экономическая, организационная, социальная, кадровая, экологическая, инновационная, организационная, маркетинговая, инвестиционная, институциональная, управленческая
2	По типу	Абсолютная, нормальная, неустойчивость, кризисная
3	По фактору времени	Статическая, динамическая, ретроспективная, современная, прогнозная
4	По отношению к предприятию	Внешняя, внутренняя
5	По степени постоянства	Постоянная, переменная, полная
6	По уровню управления	Стратегическая, тактическая, оперативная
7	По степени допустимости	Высокая, средняя, низкая
8	По уровню допустимости	Допустимая, недопустимая
9	По способу оценки	Количественная, качественная

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что классификация видов устойчивости, разработана на основе системного подхода, который позволяет проводить анализ предприятия как целостного большого количества конкретных составляющих: денег, экономики, нововведений,

маркетинга, изготовления, сотрудников, управления и др. В связи с этим в зависимости от анализируемой сферы деятельности была выделена экономическая устойчивость.

Далее проведен обзор трактовок различных авторов на понятие «экономическая устойчивость».

В.В. Ковалев под «экономической устойчивостью» рассматривает равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для устойчивого экономического роста в длительной перспективе [29, с.81].

А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко считают, что «экономическая устойчивость» - экономическое движение, процесс развития, показывающий способность субъектов производственных отношений не отклоняться от траектории своего развития, не снижать темпов, скорости и объемов создания благ при воздействии на них внешних и внутренних факторов [60, с.601].

С.Н. Никешин рассматривает под «экономической устойчивостью» оптимальное соотношение между всеми элементами системы, связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающему воздействию внешней среды [60, с.601].

В.С. Митюшин определяет экономическую устойчивость как «положение организации, при которой важнейшие подсистемы управления организаций способны регулировать факторы, определяющие экономический рост и возвращать систему в состояние нового относительного равновесия в условиях риска» [60, с.601].

П.В. Окладский определяет экономическую устойчивость как динамическое соответствие параметров состояния системы состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающее его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий [55, с.178].

Анализ взглядов различных авторов на понятие «экономическая устойчивость» позволил сделать вывод о том, что при определении



экономической устойчивости необходимо учитывать следующие ключевые моменты:

- экономическая устойчивость предполагает как нахождение объекта в состоянии финансового равновесия и поддержку этого состояния, так и переход объекта к новому сбалансированному состоянию (развитие);

- экономическая устойчивость–динамическая категория, отражающая способность изменять состояние объекта во времени и восстанавливать его равновесие;

- уровень экономической устойчивости фирмы оценивается с помощью количественных и качественных показателей. Кроме того, предприятия, отрасли и регионы будут иметь свои показатели и критерии оценки;

- нет одного единственного определения «экономическая устойчивость предприятия»;

- экономическая устойчивость – это многоплановое понятие, которое объединяет финансовые, производственные, инвестиционные, социальные и другие аспекты функционирования предприятия и определяет взаимосвязь как с внешними факторами рыночной среды, так и с внутренними факторами, определяющими организацию хозяйственной деятельности предприятия.

По результатам анализа различных точек зрения разных авторов сделан следующий вывод: под экономической устойчивостью следует понимать способность предприятия поддерживать на определенном уровне значения экономических показателей, который позволяет обеспечить его стабильное развитие, принимать первоначальное или приходить в новое состояние равновесия после прекращения воздействий внешней и внутренней сред в настоящем и прогнозируемом будущем.

Анализ научных исследований позволяет выделить наиболее важные факторы экономической устойчивости предприятий. Основные факторы экономической устойчивости сгруппированы в два блока [58, с.130].

#### 1. Внутренние факторы:

- производственный потенциал;

- ресурсы;
- производимая продукция;
- стратегия развития.

## 2. Внешние факторы:

- политические и правовые;
- экономические;
- социальные;
- технологические.

Анализ внешних факторов проводится с помощью такого инструмента как STEP-анализ ( или PEST-анализ). STEP-анализ – инструмент маркетингового анализа, который предназначен для определения социальных, технологических, экономических и политических факторов, влияющих на деятельность компании. Результаты позволяют выявить факторы внешней среды, которые способствуют, либо препятствуют развитию бизнеса.

Рассмотрим четыре группы на которые делятся основные факторы внешней среды.

1. Политические и правовые факторы. Разные факторы, имеющие законодательный и государственный характер, способны влиять на уровень возможностей и угроз, существующих в деятельности предприятия: перемены в налоговом законодательстве; постановка политических сил; различные отношения между деловыми кругами и правительством; патенты; охрана окружающей среды; расходы правительства; денежно–кредитная политика; государственное регулирование; выборы; государственные бюджеты; отношения с другими государствами [37, с.267].

2. Экономические факторы. Общее благополучие экономики оказывает влияние на способность предприятия оставаться прибыльным. Макроэкономика в целом определяет уровень возможности достижения предприятиями тех или иных экономических целей. Неблагоприятные условия снижают спрос на товары и услуги предприятия, а хорошие условия – могут обеспечить неплохой рост. Чтобы оценить внешнюю обстановку предприятия необходимо посчитать и оценить его

экономические показатели [35, с.307]. Например, такие показатели как: темп экономического роста, показатель процентной ставки, уровень инфляции на данный момент, курсы обмена валют и многие другие.

3. Социальные и культурные факторы очень влияют на нашу жизнь и оказывают значительное влияние на многие предприятия. Создаваемые новые направления формируют группу потребителей и вызывают у них сильную необходимость в каких-то новых товарах и услугах, определяя тем самым новую политику предприятия. К социальным факторам относятся: изменения в базовых ценностях, изменения в стиле и уровне жизни, отношение к труду и отдыху, демографические изменения, религиозные факторы, влияние СМИ [15, с.178].

4. Технологические факторы. Не только огромные возможности, но и немалые угрозы представляют революционные изменения и открытия последних лет, такие как: появление роботов, компьютеров различных, новый транспорт, оружие, новые виды связи и другое. К технологическим факторам относятся: развитие конкурентных технологий; выделение денежных средств на исследовательские работы; связанные / зависимые технологии; замещающие технологии/решения; производственная емкость, уровень; информация и коммуникации, воздействие интернета; пользователи, которые покупают технологии; нормативно–правовые акты по технологиям; потенциал нововведений [33, с.413].

Есть разные составные элементы финансовой стойкости компании, которые взаимосвязаны и взаимозависимы, и уровень развития каждого оказывает различное воздействие на общую экономическую устойчивость компании.

На рисунке 1 представлены составные элементы экономической устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость охарактеризовывает подобное состояние денежных ресурсов, при котором предприятие способно методом действенного их использования обеспечить непрерывный процесс производства и реализации продукции [24, с.164].

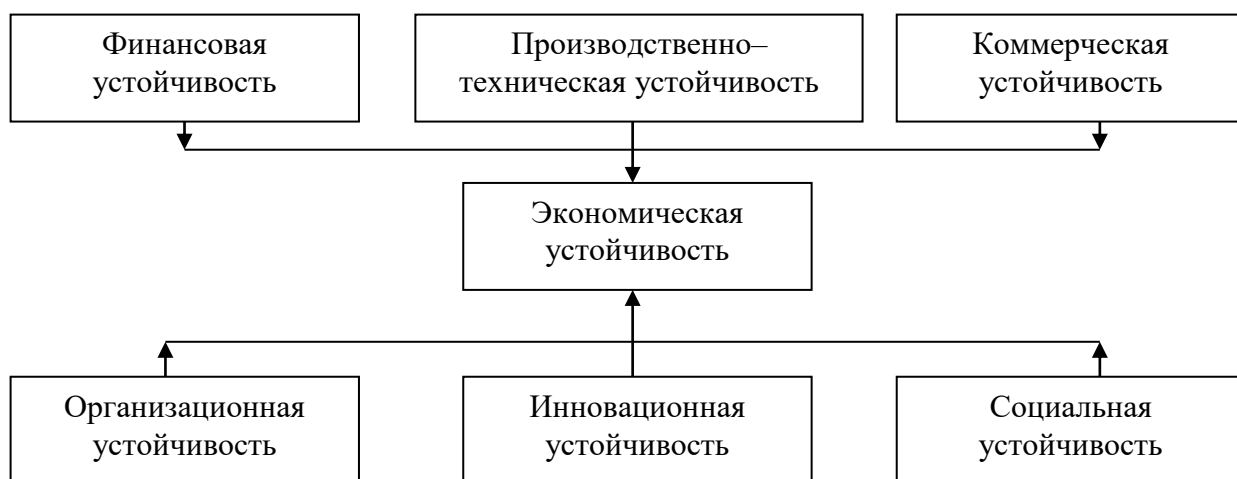


Рисунок 1 – Составные элементы экономической устойчивости предприятия [17]

Производственно-техническая устойчивость предприятия – это стабильность промышленного цикла компании, налаженность его ресурсного обеспечения [77, с.108].

Коммерческая устойчивость определяется уровнем деловой активности, надежности финансовых связей, конкурентоспособным потенциалом фирмы, ее долей на рынке сбыта [21, с.176].

Организационная устойчивость обеспечивается стабильной внутренней структуры организации, налаженностью и оперативностью связей между структурными подразделениями предприятия, эффективностью общей работы [11, с.93].

Инновационная устойчивость охарактеризовывает способность компании к внедрению новых технологий и методов организации производства, к выпуску новых видов продукции, реализации новых видов работ, оказанию новых видов услуг [3, с.71].

Социальная устойчивость подразумевает вовлечение коллектива компании в публичные процессы, помощь росту благосостояния общества и уровня социальной обеспеченности собственных сотрудников.

Таким образом, экономическая устойчивость предприятия состоит из: финансовой, производственно-технической, коммерческой, организационной, инновационной и социальной устойчивости.

## 1.2 Методика оценки экономической устойчивости предприятия

Потребность в решении проблем экономической устойчивости предприятия, обеспечении их высокой адаптивности обуславливает необходимость в изучении и определении системы показателей, которые позволяют, с одной стороны, оценить уровень устойчивости, ее динамику, а, с другой стороны, выявить факторы и снизить их негативное влияние на экономическую устойчивость. Трудность оценки экономической устойчивости заключается в том, что нет определенного способа для оценки каждой компании.

Процесс оценки экономической устойчивости предприятий производится поэтапно. На подготовительном этапе определяется необходимость оценки экономической устойчивости. Случаи, когда проводится оценка экономической устойчивости компании [10, с.50].

1. Создание перспективного направления деятельности.
2. Повышение конкурентоспособности текущих видов деятельности за счет производимых изменений.
3. Повышение эффективности деятельности компании.
4. Запрос потенциальных инвесторов.
5. Закрытие убыточных видов деятельности компании.

Объект оценки экономической устойчивости – это финансовая деятельность компании, связанная с внешней средой: возможными заказчиками, продавцами, соперниками и госструктурами.

Субъект оценки экономической устойчивости – компания, подвергнутая анализу.

Главная задача проведения оценки финансовой стойкости – это увеличение финансовой стойкости субъекта оценки на базе исследования потребностей общества, рынка, изучения соперников и финансовой работе коммерческих структур, обработки приобретенных итогов и создание плана практических мероприятий как на краткосрочную, так и на длительную перспективу.

Задачи, решаемые при анализе экономической устойчивости предприятия [6, с.456]:

- определяются потребности общества и рынка, которые реализуются субъектом и его соперниками;
- выделяются факторы, которые влияют положительно и негативно на субъект оценки;
- определяются разные виды резервов, которые в предстоящем можно будет применять для увеличения финансовой стойкости компании;
- на основании обнаруженных резервов складывается проект по увеличению экономической устойчивости.

Система показателей оценки компонентов экономической устойчивости предприятия представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Система показателей оценки компонентов экономической устойчивости предприятия

Компоненты экономической устойчивости	Показатели
Финансовая устойчивость	Коэффициенты платежеспособности: абсолютной, критической и текущей ликвидности. Коэффициенты маневренности, автономии, обеспеченности собственными средствами, соотношения собственных и заемных средств, обеспеченности долгосрочных инвестиций. Рентабельность активов, собственного и инвестированного капитала. Оборачиваемость активов, собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности.
Производственно–техническая устойчивость	Фондоотдача, фондорентабельность, производительность труда, затратноёмкость продукции, коэффициент рентабельности производства, доля новых основных производственных фондов в совокупных основных производственных фондах
Коммерческая устойчивость	Доля рынка, рентабельность продаж, показатель конкурентоспособности предприятия
Организационная устойчивость	Коэффициент стабильности кадров, производительность труда персонала, чистая прибыль в расчете на 1 работника
Инновационная устойчивость	Доля затрат на инновации в затратах на производство продукции, коэффициенты инновационной активности, рентабельности инноваций, инновационности инвестиций, доля нематериальных активов в совокупных активах предприятия

## Окончание таблицы 2

Компоненты экономической устойчивости	Показатели
Социальная устойчивость	Коэффициент непостоянства рабочих, выдача социального пакета, соотношение средней заработной платы по предприятию и средней заработной платы по региону, производительность труда

Разные характеристики состоятельности дают характеристику стойкости денежного состояния фирмы при различных способах учета платежеспособности средств, отвечают интересам разных сторонних пользователей аналитической информации. Например, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк, дающий кредит данной организации, больше внимания уделяет коэффициенту «критической» оценки. Покупатели и держатели акций предприятия в большей мере оценивают финансовую устойчивость организации по коэффициенту текущей ликвидности.

1. Показатели финансовой устойчивости [22, с.366].

1) Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ ) показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений.

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФЛ}{КО}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства;

КФЛ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

2) Коэффициент критической оценки ( $K_{ко}$ ) показывает, какая часть текущих обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также за счет ожидаемых поступлений от разных дебиторов. Нормальным считается значение  $0,7 \div 0,8$ , однако следует иметь в виду, что достоверность выводов по результатам

расчетов этого коэффициента и его динамики в значительной степени зависит от качества дебиторской задолженности (сроков образования, финансового положения должника и др.), что можно выявить только по данным внутреннего учета. Оптимально, если  $L_2$  приблизительно равен 1.

$$K_{ко} = \frac{ДС + КФЛ + КДЗ}{КО}, \quad (2)$$

где ДС – денежные средства;

КФЛ – краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

КО – краткосрочные обязательства.

3) Коэффициент текущей ликвидности ( $L_3$ ) позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Это главный показатель платежеспособности. Нормальным значением для данного показателя считаются соотношения от 1,5 до 3,5.

$$K_{тл} = \frac{ОбА}{КО}, \quad (3)$$

где ОбА – стоимость оборотных активов;

КО – краткосрочные обязательства.

4) Коэффициент маневренности. Показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать капиталом. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние.

$$K = \frac{СК - ПА}{СК} = \frac{СОС}{СК}, \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ПА – постоянные активы;

СОС – собственные оборотные средства.

5) Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала). Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента,



тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних источников предприятие [38, с.15].

$$K = \frac{СК}{ВБ}, \quad (5)$$

где ВБ – валюта баланса;

СК – собственный капитал.

б) Коэффициент обеспеченности собственными средствами. На основании данного коэффициента структура баланса признается удовлетворительной (неудовлетворительной), а сама организация – платежеспособной (неплатежеспособной). Рост данного показателя в динамике за ряд периодов рассматривается как увеличение финансовой устойчивости компании.

$$K = \frac{СК - ПА}{ТА} = \frac{СОС}{ТА}, \quad (6)$$

где ТА – текущие активы.

7) Коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о снижении финансовой устойчивости.

$$K = \frac{ЗК}{СК}, \quad (7)$$

где ЗК – заемный капитал.

8) Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций определяет, какая доля инвестированного капитала иммобилизована в постоянные активы [8, с.69].

$$K = \frac{ПА}{СК + ДО}, \quad (8)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

ПА – постоянные активы.

9) Рентабельность активов (ROA) характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия [31, с.264].

$$ROA = \frac{ЧП}{(A_{н.г.} + A_{к.г.})/2} * 100\% , \quad (9)$$

где ЧП – чистая прибыль;

Ан.г. и Ак.г. – стоимость активов на начало и конец года.

10) Рентабельность собственного капитала показывает эффективность управления менеджментом предприятия собственными средствами и напрямую определяет инвестиционную привлекательность для инвесторов и кредиторов.

$$ROE = \frac{ЧП}{(СК_{н.г.} + СК_{к.г.})/2} * 100\% , \quad (10)$$

где ЧП – чистая прибыль;

СКн.г. и СКк.г. – стоимость собственного капитала на начало и конец года.

11) Рентабельность инвестиционного капитала показывает, насколько эффективно менеджмент предприятия инвестирует средства в основную деятельность предприятия.

$$ROI = \frac{ЧП}{\left(\frac{СК_{н.г.} + СК_{к.г.}}{2}\right) + \left(\frac{ДО_{н.г.} + ДО_{к.г.}}{2}\right)} * 100\% , \quad (11)$$

где ЧП – чистая прибыль;

СКн.г. и СКк.г. – стоимость собственного капитала на начало и конец года.

ДОн.г. и ДОк.г. – стоимость долгосрочных обязательств на начало и конец года.

12) Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за период анализа. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

$$K_{обА} = \frac{В}{(Ан.г. + Ак.г.)/2} , \quad (12)$$

где В –выручка;

Ан.г. и Ак.г. – активы на начало и конец года.

13) Оборачиваемость дебиторской задолженности в разгах показывает скорость ее оборота:

$$K_{обдз} = \frac{B}{(ДЗн.г. + ДЗк.г.) / 2}, \quad (13)$$

где В –выручка;

ДЗн.г. и ДЗк.г. – дебиторская задолженность на начало и конец года.

14) Оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$K_{обкз} = \frac{B}{(КЗн.г. + КЗк.г.) / 2}, \quad (14)$$

где В –выручка;

КЗн.г. и КЗк.г. – кредиторская задолженность на начало и конец года.

2. Показатели производственно–технической устойчивости [80, с.242].

1) Коэффициент фондоотдачи показывает, сколько товара реализовано (выпущено) на единицу производственных фондов:

$$K_{фо} = \frac{B}{(ОСн.г. + ОСк.г.) / 2}, \quad (15)$$

где В –выручка;

ОСн.г. и ОСк.г. – основные средства на начало и конец года.

2) Фондорентабельность показывает сколько было получено рублей на один рубль основных средств. Показатель представляет отношение бухгалтерской (или чистой) прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов:

$$K_{фр} = \frac{ЧП}{(ОСн.г. + ОСк.г.) / 2}, \quad (16)$$

где ЧП –чистая прибыль;

ОСн.г. и ОСк.г. – основные средства на начало и конец года.

3) Производительность труда – это один из показателей, отражающих эффективность работы предприятия – отношение выводимой продукции к вводимым ресурсам:

$$ПТ = \frac{B}{(ЧПерн.г. + Чперк.г.) / 2}, \quad (17)$$

где В –выручка;

ЧПерн.г. и ЧПерк.г. – численность персонала на начало и конец года.

4) Затратоемкость продукции:

$$Z_{емк} = \frac{C/c}{B} * 100\% , \quad (18)$$

где C/c – себестоимость;

B – выручка.

5) Коэффициент рентабельности производства показывает эффективность использования компанией производственной базы (основных средств и оборотных активов), качество организации бизнес–процессов:

$$R_{произ} = \frac{БП}{\frac{(ОбА_{н.г.} + ОбА_{к.г.})}{2} + \frac{(ОС_{н.г.} + ОС_{к.г.})}{2}} , \quad (19)$$

где БП – балансовая прибыль или убыток предприятия (прибыль или убыток до уплаты налогов);

ОбА н.г. и ОбА к.г. – оборотные активы на начало и конец года;

ОСн.г. и ОСк.г. – основные средства на начало и конец года.

6) Доля новых основных производственных фондов в совокупных основных производственных фондах:

$$F_{нов/н.г.} = \frac{ОПФ_{нов}}{ОПФ_{н.г.}} , \quad (20)$$

где ОПФнов – новые основные производственные фонды;

ОПФн.г. – основные производственные фонды на начало года.

3. Показатели коммерческой устойчивости [79, с.27].

1) Доля рынка характеризует положение компании на рынке относительно конкурентов. Количественный показатель доли рынка определяется процентным соотношением показателей объема продаж, к общему объему продажи товаров той же категории на рынке.

2) Рентабельность продаж отражает эффективность деятельности предприятия и показывает долю (в процентах) чистой прибыли в общей выручке предприятия:

$$R = \frac{ЧП}{B} * 100\% , \quad (21)$$

где ЧП –чистая прибыль;

В –выручка.

3) Показатель конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность предприятия – это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

4. Показатели организационной устойчивости [54, с.301].

1) Коэффициент стабильности кадров:

$$K_{ск} = 1 - R_{ув} / (P_c + P_{п}), \quad (22)$$

где  $R_{ув}$  – численность работников, уволившихся с предприятия (цеха, участка) по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.:

$P_c$  – среднесписочная численность работающих на данном предприятии в период, предшествующий отчетному, чел.;

$P_{п}$  – численность вновь принятых за отчетный период работников, чел.

2) Производительность труда персонала – это результативность конкретного труда, эффективность целесообразной производительной его деятельности по созданию продукта в течение определенного промежутка времени.

3) Чистая прибыль в расчете на 1 работника рассчитывается как отношение чистой прибыли предприятия к общей численности персонала.

5. Показатели инновационной устойчивости [51, с.114].

1) Доля затрат на инновации в затратах на производство продукции рассчитывается как отношение суммы затрат на инновации к затратам на производство продукции.

2) Коэффициенты инновационной активности. Инновационная активность характеризует готовность к обновлению основных элементов инновационной системы (знания, технологическое оснащение, информационно-коммуникационные технологии и условия их эффективного использования), а также восприимчивость ко всему новому.

3) Коэффициент рентабельности инноваций:

$$J_R = \frac{D_j}{K_i}, \quad (23)$$

где  $J_R$  – индекс рентабельности,

$D_j$  – доход в периоде  $j$ ,

$K_t$  – размер инвестиций в инновации в периоде  $t$ .

4) Доля нематериальных активов в совокупных активах предприятия рассчитывается как отношение суммы нематериальных активов к сумме совокупных активов.

6. Показатели социальной устойчивости предприятия [50, с.26].

1) Коэффициент текучести кадров:

$$K_m = \frac{K_y}{Ч_{ср}}, \quad (24)$$

где  $K_m$  – коэффициент текучести кадров;

$K_y$  – количество уволенных работников (по собственному желанию и за нарушения);

$Ч_{ср}$  – среднесписочная численность персонала.

Нормальное значение для этого показателя значение варьируется 3–5 % в год.

2) Предоставление социального пакета работникам. Социальный пакет предоставляет работнику предприятия значительные льготы, он предоставляется работодателем и весьма значительно влияет на выбор работника при поиске работы;

3) Соотношение средней заработной платы по предприятию и средней заработной платы по региону. На сколько удовлетворен работник в тех или иных своих потребностях говорит этот показатель. В зависимости от значения зарплат на данном предприятии и по региону в целом соотношение может принимать три значения. В первом случае больше единицы, тогда такое соотношение принято называть «соотношением опережения», во втором случае данное соотношение равно единице, тогда принято называть «соотношением компенсации», и в третьем случае, когда соотношение меньше единицы, тогда говорят о «соотношении отставания». О том что, условия на предприятии хорошие условия

говорят значения соотношения больше, либо равно единице и это является плюсом для работы всего предприятия;

4) Производительность труда. Достаточно важный показатель для предприятия. При оценке данного показателя, смотрят на темп его развития. Темп может быть опережающим, соответствующим или отстающим, что показывает есть ли на самом деле рост производительности труда или же его нет.

Таким образом, рассмотренные показатели экономической устойчивости предприятия позволяют оценить его текущее состояние. Определить это можно благодаря оценки показателей, которые рассчитывают для поиска слабых мест предприятия и выяснения на каком уровне экономической устойчивости находится предприятие в определенный период времени.

### 1.3 Методы управления экономической устойчивостью предприятия

К основным базовым методам управления экономической устойчивостью предприятий следует отнести: диверсификацию, уклонение от риска, компенсацию, локализацию и др. Подробная классификация приведена на рисунке 2.

Среди указанных методов наиболее применимыми для предприятий потребительского комплекса являются хеджирование, резервирование, диссипация, диверсификация рисков.

Хеджирование – это определенные меры для страхования рисков, возникающих на рынках финансов [57, с.194]. Другими словами это договор на покупку или продажу чего-либо по определенной цене в будущем, чтобы минимизировать риск от колебания цены на рынке. Таким образом, зная будущую цену субъекты могут застраховать себя от неожиданной динамики цены.

Преимущества хеджирования заключаются в следующем:

- минимизируются ценовые риски;
- снижаются операционные риски, связанные с деловым циклом (графики поставок, отгрузок и т. д.);

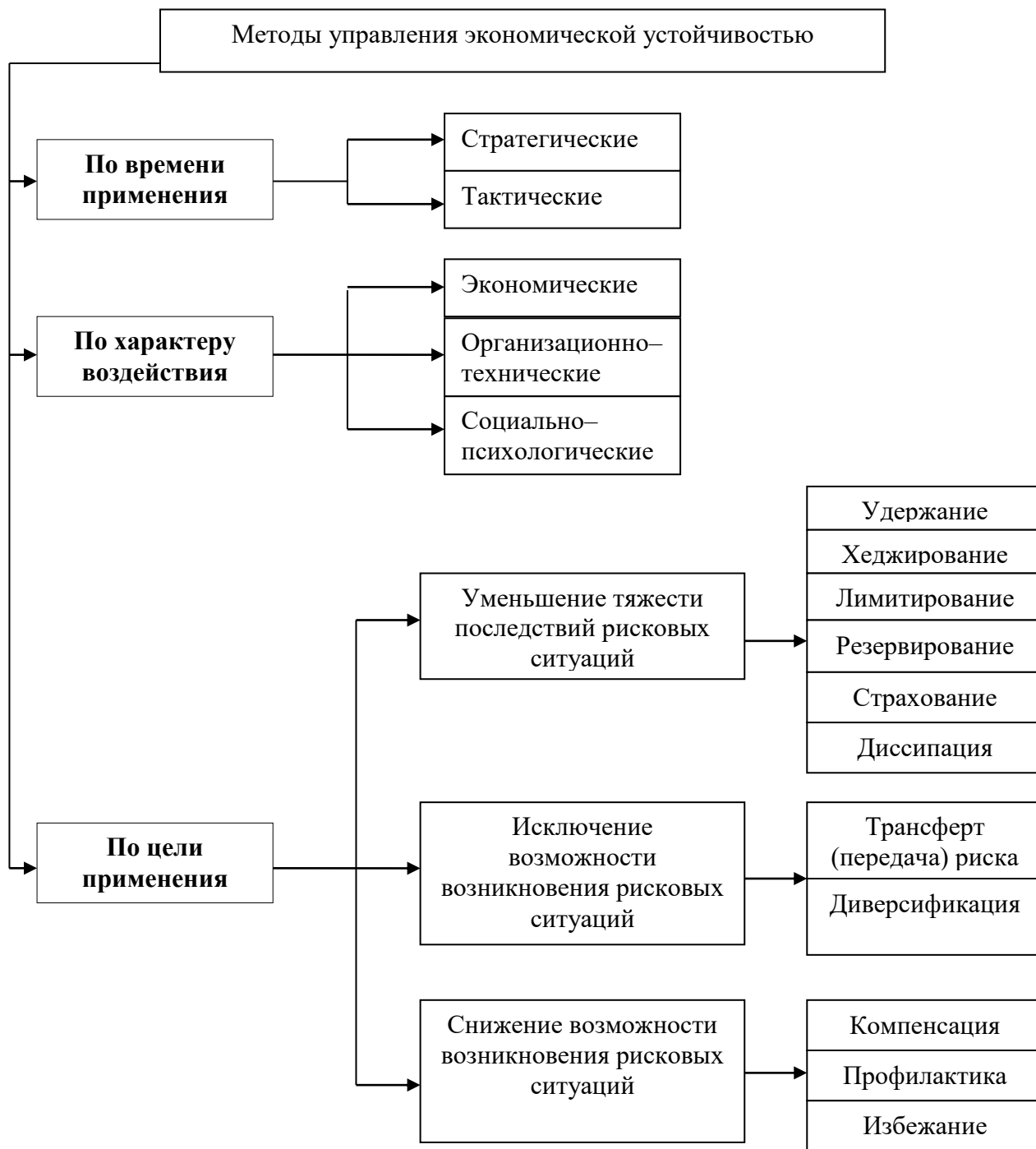


Рисунок 2 – Методы управления экономической устойчивостью предприятия

- ликвидируется фактор неопределенности, растет информационная прозрачность и прогнозируемость;
- повышается стабильность и финансовая устойчивость;
- система принятия управленческих решений становится более гибкой за счет широкого диапазона контрагентов, инструментов и параметров сделки;
- снижается стоимость привлечения капитального и долгового финансирования.



Вместе с тем рассмотренный механизм страхования не является панацеей от всех бед, поскольку имеет ряд существенных недостатков:

- осознанный отказ от вероятной бонусной прибыли;
- лишние расходы на открытие и выполнение обязательств по хеджирующим сделкам;
- риск изменений в законодательстве в экономической и налоговой политике (введение пошлин, сборов, акцизов). В этой ситуации хедж не только не защитит, но и приведет к убыткам;
- биржевые ограничения;
- увеличение количества и усложнение структуры сделок.

Метод создания системы резервов подразумевает создание страховых резервов сырья, материалов и комплектующих, запасных фондов, формируются планы их использования в экстренных ситуациях, свободные мощности не используются, устанавливаются новые контакты и связи на будущее [13, с.142].

Один из главных способов диссипации заключается в рассредотачивании совместного риска методом объединения (с различной степенью интеграции) с другими членами, заинтересованными в триумфе совместного дела. Предприятие имеет возможность снизить собственный риск путем привлечения других предприятий и даже отдельных лиц к партнерам для решения общих проблем в качестве партнеров. Для этого предприятия могут входить в различные консорциумы, ассоциации, в том числе отраслевые, концерны.

Интеграция может быть либо вертикальной (или диагональной) – объединение нескольких предприятий одной субординации или одной отрасли для проведения последовательной политики ценообразования, разделения экономических зон, совместных действий против «пиратства» и т.д., или горизонтальной – в соответствии с последовательность технологических преобразований, поставок и продаж. В этом случае достигается дополнительный эффект, заключающийся в том, что на «входах» и «выходах» предприятия создаются зоны предсказуемого товарного рынка, надежный долгосрочный спрос и аналогичные запасы продуктов, необходимых для производства.

В некоторых вариантах может оказаться вероятным распределить общий риск по времени либо по шагам реализации определенного длительного проекта либо стратегического решения. Эта группа методов управления экономической устойчивостью включает в себя различные варианты диверсификации. [12, с.21]:

- диверсификация работы, понимаемая как наращивание количества применяемых или же готовых к применению технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или же предоставляемых предложений, ориентация на всевозможные общественные группы покупателей, на фирмы различных регионов и т.п.;

- диверсификация рынка, то есть одновременная работа на нескольких товарных рынках, когда неудача на одном из них может быть компенсирована успехом на других; распределение поставок между многими потребителями;

- диверсификация закупок сырья и материалов предполагает взаимодействие со многими поставщиками, что позволяет ослабить зависимость компании от ее «среды», ненадежности отдельных поставщиков сырья, материалов и комплектующих.

Другим направлением работы с различными угрожающими ситуациями, связанными с созданием механизмов предупреждения об опасности, являются методы компенсации тревожных воздействий. По типу воздействия эти методы называются проактивными методами управления. Эти методы обычно более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, эффективность и эффективность их применения зависит от полноты и тщательности. Наиболее эффективные методы такого типа включают использование в деятельности предприятия стратегического планирования [5, с.177].

Как средство компенсации беспокоящих воздействий, стратегическое планирование имеет эффект, если процесс разработки стратегии пронизывает практически все сферы деятельности предприятия. Полномасштабная работа по стратегическому планированию может устранить большую часть неопределенности, позволяя предсказать появление узких мест в

производственном цикле, предупредить ослабление позиции предприятия в его секторе рынка, определить конкретный профиль факторов экономической устойчивости предприятия заранее, и поэтому заранее разработайте комплекс компенсационных мер и резервы подключения.

Для компаний также перспективен метод активного целевого маркетинга. Чтобы реализовать этот метод как средство борьбы с негативными проявлениями беспокоящих воздействий, предприятие должно «агрессивно» формировать спрос на свою продукцию. Для этого используются различные маркетинговые методы и приемы [36, с.84]:

- сегментация рынка, оценка его емкости;
- организация маркетинговой кампании, охватывая всестороннее информирование вероятных покупателей и трейдеров о более одобрительных свойствах продукции и фирмы в целом;
- анализ поведения конкурентов, разработка конкурентной стратегии, разработка политики и мер по управлению затратами и т. д.

Таким образом, знание методов управления экономической устойчивостью промышленного предприятия и умение их использования на практике являются необходимым условием эффективности деятельности управляющего органа, направленной на повышение устойчивости промышленного предприятия или другой организационной структуры в целом.

Выводы по первому разделу.

Экономическая устойчивость предприятия – это обобщающий показатель его деятельности, который формируется в процессе производства и продажи продукции и зависит от его производственной устойчивости и финансово–коммерческой устойчивости.

К составным элементам экономической устойчивости предприятия относятся: финансовая устойчивость, производственно–техническая устойчивость, коммерческая устойчивость, организационная устойчивость, инновационная устойчивость, социальная устойчивость.

Каждому составному элементу экономической устойчивости предприятия соответствуют определенные показатели.

Финансовая устойчивость описывается с помощью таких показателей как: коэффициенты платежеспособности: абсолютной, критической и текущей ликвидности; коэффициенты маневренности, автономии, обеспеченности собственными средствами, соотношения собственных и заемных средств, обеспеченности долгосрочных инвестиций; рентабельность активов, собственного и инвестированного капитала; оборачиваемость активов, собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности. Производственно–техническая устойчивость оценивается с помощью фондоотдачи, фондорентабельности, производительности труда, затратноёмкости продукции, коэффициента рентабельности производства, доли новых основных производственных фондов в совокупных основных производственных фондах. К показателям коммерческой устойчивости относятся: доля рынка, рентабельность продаж, показатель конкурентоспособности предприятия. К показателям организационной устойчивости относятся: коэффициент стабильности кадров, производительность труда персонала, чистая прибыль в расчете на 1 работника. К показателям инновационной устойчивости относятся: доля затрат на инновации в затратах на производство продукции, коэффициенты инновационной активности, рентабельности инноваций, инновационности инвестиций, доля нематериальных активов в совокупных активах предприятия. Социальная устойчивость предприятия оценивается с помощью коэффициента непостоянства рабочих, выдачи социального пакета, соотношения средней заработной платы по предприятию и средней заработной платы по региону, производительности труда.

Методы управления экономической устойчивостью предприятия делятся в зависимости: от времени применения на стратегические и тактические; от характера воздействия – на экономические, организационно–технические, социально–психологические; от целей применения – уменьшение тяжести последствий рискованных ситуаций, исключение возможности возникновения рискованных ситуаций, снижение возможности возникновения рискованных ситуаций.

## 2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ООО «ВТОР–ЭКСПЕРТ»

### 2.1 Организационно–экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Втор-Эксперт» создано в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 08.02.1998г. № 14–ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

ООО «Втор–Эксперт» зарегистрирована 11 апреля 2013 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области.

Юридический адрес: 454012, Челябинская область, город Челябинск, Копейское шоссе, 23.

Размер уставного капитала ООО «Втор-Эксперт» – 300 000 рублей.

Основным видом деятельности ООО «Втор-Эксперт» согласно коду ОКВЭД (38.32.5) обработка вторичного неметаллического сырья.

К дополнительным видам деятельности относятся следующие.

02.20 Лесозаготовки.

02.40.2 Предоставление услуг в области лесозаготовок.

16.1 Распиловка и строгание древесины.

16.10.9 Предоставление услуг по пропитке древесины.

16.2 Производство изделий из дерева, пробки, соломки и материалов для плетения.

16.29 Производство прочих деревянных изделий; производство изделий из пробки, соломки и материалов для плетения.

17.1 Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги и картона.

17.2 Производство изделий из бумаги и картона.

22.1 Производство резиновых изделий.

22.2 Производство изделий из пластмасс.

32.99.9 Производство прочих изделий, не включенных в другие группировки.

37.00 Сбор и обработка сточных вод.

38.32.2 Обработка отходов и лома драгоценных металлов.

38.32.3 Обработка отходов и лома черных металлов.

38.32.4 Обработка отходов и лома цветных металлов.

96.09 Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки.

Целью деятельности общества является извлечение прибыли путем осуществление любой законной предпринимательской деятельности.

ООО «Втор-Эксперт» имеет свой автопарк новых машин и квалифицированных водителей, которые своевременно приедут, взвесят, погрузят и вывезут вторичное сырье.

От населения и предприятий ООО «Втор-Эксперт» принимает:

- картон;
- макулатуру (бумага, кники, архив);
- полиэтилен (ПНД, ПВД, Стретч);
- ПЭТ бутылку;
- канистру;
- банановую коробку;
- алюминиевую банку;
- деревянные поддоны.

У предприятия имеются четыре принципа работы, благодаря которым предприятия работает стабильно и эффективно. Рассмотрим их подробнее.

1 принцип: Заказчик определяет принцип работы предприятия. Главным во внимание принимается желание заказчика. Очень важно оперативно отреагировать на любое изменение требований заказчика. Бережливое производство нацелено на выполнение данных задач. Личное общение руководства с заказчиком также благоприятно влияет на залог успеха предприятия.

2 принцип: Люди являются самым ценным составляющим предприятия. Люди могут обучаться и думать, поэтому они очень важны для предприятия. Чтобы

людям было комфортно работать, нужно создать хорошие условия для этого, а также немаловажны помощь и поддержка в работе, постановка четких задач, простые человеческие уважение, доброта, доверие, создание безопасных условий труда, различные социальные гарантии, человек должен видеть свои возможные перспективы и рост на данном месте, и проявленное внимание руководства также благоприятно влияет на каждого работника. Если создавать подобные условия работы, тогда люди работают лучше, раскрывается их потенциал и безграничные возможности.

3 принцип: культура непрерывных усовершенствований. В жизни так устроено, что все вокруг постоянно находится в изменении, перестройке, совершенствовании. Так же и на предприятии, чтобы достигать высоких целей, необходимо постоянное совершенствование, изменение. Это не значит, что нужно глобально что-то менять и устраивать революции, нужно лишь каждый день понемногу вводить что-то новое, что облегчает работу или увеличивает производительность, любое положительное изменение.

На пути изменений встречаются проблемы: «Мы всегда так работали», «Сначала мы ухаживали, но...», «Я за это не отвечаю», «Мне никто не сказал», «У меня нет времени», «В любом случае, это ничего бы не изменило», «Еще одна штукovina, которая долго не продлится», «Есть более важные проблемы», «Здесь это не возможно», «У нас уже и так много работы».

Правила улучшения: нужно отказаться от «обычных взглядов» на процессы и окружающую обстановку; не соглашаться с тем, что деятельность нельзя улучшить; не нужно тратить большие деньги на улучшения; проводить улучшения нужно сразу; помнить о том, что совершенствовать что-то можно достаточно долго.

4 принцип: Все внимание на производственную площадку. Производственную площадку знает лучше всех человек, непосредственно на ней работающий. Усовершенствования без участия основного рабочего невозможны.

Организационная структура ООО «Втор-Эксперт» представлена на рисунке 3.

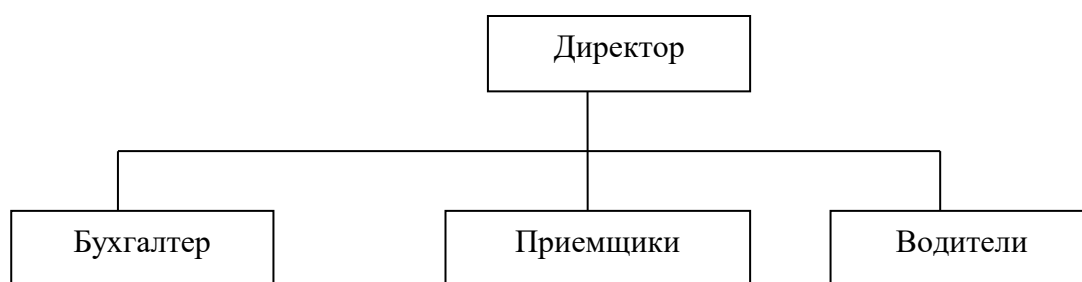


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Втор-Эксперт»

Возглавляет организацию директор. В его подчинении находятся бухгалтер, приемщики, водитель.

В целом, организационная структура ООО «Втор-Эксперт» строится по классической линейно–функциональной схеме, обеспечивающей вертикальную подчиненность. Недостатки этой структуры вытекают, в основном, из принципа единоличного принятия руководителем управленческих решений, так как для принятия качественных и эффективных решений от него требуется всесторонняя компетенция по всем функциям и аспектам объекта управления. В современных условиях недостатки этой структуры перевешивают ее достоинства.

Динамика численности работников ООО «Втор-Эксперт» представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Динамика численности персонала, чел.

За последние три года численность персонала выросла на 4 человека или на 233,33 %. В 2016 году произошло увеличение численности персонала на 3 человека, а также в 2017 году принят 1 человек.



В целом, численность персонала и организационная структура удовлетворяют стратегии предприятия.

Информационной базой для анализа основных показателей деятельности ООО «Втор-Эксперт» выступила форма № 2 «Отчет о финансовых результатах» за 2015–2017 годы (приложение Б).

Таблица 3 – Исследование результатов финансовой деятельности предприятия  
(в тыс.руб.)

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, -/+		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г. – 2015 г.	2017 г. – 2016 г.	2016 г. / 2015 г.	2017 г. / 2016 г.
Выручка	6368	20114	45405	+13746	+25291	315,86	225,74
Себестоимость продаж	4735	13214	36558	+8479	+23344	279,07	276,66
Валовая прибыль (убыток)	1633	6900	8847	+5267	+1947	422,54	128,22
Коммерческие расходы	1503	5872	7900	+4369	+2028	390,69	134,54
Прибыль (убыток) от продаж	130	1028	947	+898	–81	790,77	92,12
Прочие расходы	16	41	0	+25	–41	256,25	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	114	987	947	+873	–40	865,79	95,95
Текущий налог на прибыль	33	197	189	+164	–8	596,97	95,94
Чистая прибыль	81	790	758	+709	–32	975,31	95,95

Динамика выручки ООО «Втор-Эксперт» за рассматриваемый период положительна, т.к. в 2016 году она увеличилась на 13746 тыс.руб. до 20114 тыс.руб., в 2017 году – на 25291 тыс.руб. до 45405 тыс.руб. Наибольшие темпы роста выручки отмечены в 2016 году – 315,86 %. В 2017 году темп роста выручки составил 225,74 %.

Себестоимость продаж в 2016 году увеличилась на 8479 тыс.руб. до 13214 тыс.руб., а в 2017 году – на 23344 тыс.руб. до 36558 тыс.руб. Темп роста себестоимости продаж в 2016 году составил 279,07 %, в 2017 году – 276,66 %.

Превышение темпов роста себестоимости продаж (276,66 %) над темпами роста выручки (225,74 %) в 2017 году свидетельствует о сокращении итогового финансового результата.

В результате роста коммерческих расходов в 2016 году на 4369 тыс.руб., в 2017 году – на 2028 тыс.руб., прибыль от продаж в 2016 году увеличилась всего на 898 тыс.руб. до 1028 тыс.руб., в 2017 году прибыль от продаж сократилась на 81 тыс.руб. до 947 тыс.руб.

Таким образом доход до налогообложения в 2017 г. уменьшился на 40 тыс. руб. или на 4,05 %. Поэтому снизился налог на доход на 8 тыс. руб. или на 4,06 %. В результате чего чистая прибыль предприятия стала меньше на 32 тыс. руб., а это 4,05 %.

Подводя итог, можно сказать, что скорость увеличения чистой прибыли гораздо больше скорости увеличения выручки. Тем не менее все другие показатели, которые считаются по доходу от продаж или балансовой прибыли, становятся больше. Наиболее точное исследование показателей рентабельности будет сделан чуть позже. Итак, в заключении подведем, что предприятие является достаточно доходным и вполне рентабельным.

## 2.2 Анализ показателей экономической устойчивости предприятия

Информационной базой для анализа основных показателей деятельности ООО «Втор–Эксперт» выступили форма № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение А) и форма № 2 «Отчет о финансовых результатах» (приложение Б).

Показатели экономической устойчивости ООО «Втор–Эксперт» рассчитаны на основе методики, представленной в теоретической части работы.

### 1. Показатели финансовой устойчивости.

#### 1) коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{ал2015г.} = (988+0) / 5879=0,17$$

$$K_{ал2016г.} = (1855+0) / 6364=0,29$$

$$K_{ал2017г.} = (7075+0) / 37229=0,19$$

#### 2) коэффициент критической оценки:

$$K_{ко2015г.} = (988+0+4265) / 5879=0,89$$

$$K_{ко2016г.} = (1855+0+3544) / 6364=0,85$$

$$K_{ко2017г.} = (7075+0+12702) / 37229=0,53$$

3) коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{мл2015г.} = 6413 / 5879 = 1,09$$

$$K_{мл2016г.} = 7454 / 6364 = 1,17$$

$$K_{кл2017г.} = 38287 / 37229 = 1,03$$

4) коэффициент маневренности:

$$K_{м2015г.} = (534 - 0) / 534 = 1$$

$$K_{м2016г.} = (1090 - 0) / 1090 = 1$$

$$K_{м2017г.} = (1058 - 0) / 1058 = 1$$

5) коэффициент автономии:

$$K_{а2015г.} = 534 / 6413 = 0,08$$

$$K_{а2016г.} = 1090 / 7454 = 0,15$$

$$K_{а2017г.} = 1058 / 38287 = 0,03$$

6) коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K_{осс2015г.} = (534 - 0) / 6413 = 0,08$$

$$K_{осс2016г.} = (1090 - 0) / 7454 = 0,15$$

$$K_{осс2017г.} = (1058 - 0) / 38287 = 0,03$$

7) коэффициент соотношения собственного и заемного капитала:

$$K_{ЗК/СК2015г.} = (0 + 5879) / 534 = 11,01$$

$$K_{ЗК/СК2016г.} = (0 + 6364) / 1090 = 5,84$$

$$K_{ЗК/СК2017г.} = (0 + 37229) / 1058 = 35,19$$

8) коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций:

$$K_{один2015г.} = 0 / (534 + 0) = 0$$

$$K_{один2016г.} = 0 / (1090 + 0) = 0$$

$$K_{один2017г.} = 0 / (1058 + 0) = 0$$

9) рентабельность активов:

$$ROA_{2015г.} = 81 / ((2948 + 6413) / 2) * 100 \% = 1,73 \%$$

$$ROA_{2016г.} = 790 / ((6413 + 7454) / 2) * 100 \% = 11,39 \%$$

$$ROA_{2017г.} = 758 / ((757 + 38287) / 2) * 100 \% = 3,31 \%$$

10) рентабельность собственного капитала:

$$ROE_{2015г.} = 81 / ((441 + 534) / 2) * 100 \% = 16,62 \%$$

$$ROE_{2016г.} = 790 / ((534 + 1090) / 2) * 100 \% = 97,29 \%$$

$$ROE_{2017г.} = 758 / ((1090 + 1058) / 2) * 100 \% = 70,58 \%$$

11) рентабельность инвестиционного капитала:

$$ROI_{2015г.} = 81 / ((441 + 534) / 2 + (0 + 0) / 2) * 100 \% = 16,62 \%$$

$$ROI_{2016г.} = 790 / ((534 + 1090) / 2 + (0 + 0) / 2) * 100 \% = 97,29 \%$$

$$ROI_{2017г.} = 758 / ((1090 + 1058) / 2 + (0 + 0) / 2) * 100 \% = 70,58 \%$$

12) коэффициент оборачиваемости активов:

$$K_{ОбА2015г.} = 6368 / ((2948 + 6413) / 2) = 0,34$$

$$K_{ОбА2016г.} = 20114 / ((6413 + 7454) / 2) = 0,73$$

$$K_{ОбА2017г.} = 45405 / ((7454 + 38287) / 2) = 0,50$$

13) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{ОбДЗ2015г.} = 6368 / ((1829 + 4265) / 2) = 0,52$$

$$K_{ОбДЗ2016г.} = 20114 / ((4265 + 3544) / 2) = 1,29$$

$$K_{ОбДЗ2017г.} = 45405 / ((3544 + 12702) / 2) = 1,40$$

14) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$K_{ОбКЗ2015г.} = 6368 / ((2507 + 5879) / 2) = 0,38$$

$$K_{ОбКЗ2016г.} = 45405 / ((5879 + 6364) / 2) = 0,82$$

$$K_{ОбКЗ2017г.} = 45405 / ((6364 + 35401) / 2) = 0,54$$

Полученные результаты сведены в таблицу 4.

Таблица 4 – Динамика показателей финансовой устойчивости

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2015 год	2016 год	2017 год	2016 г.– 2015 г.	2017г.– 2016г.	2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,17	0,29	0,19	0,12	–0,10	173,44	65,20
Коэффициент критической оценки	0,89	0,85	0,53	–0,05	–0,32	94,95	62,62
Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,17	1,03	0,08	–0,14	107,37	87,80
Коэффициент маневренности	1	1	1	0	0	100,00	100,00
Коэффициент автономии	0,08	0,15	0,03	0,06	–0,12	175,61	18,90
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,08	0,15	0,03	0,06	–0,12	175,61	18,90
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	11,01	5,84	35,19	–5,17	29,35	53,03	602,69
Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций	0	0	0	0	0	–	–
Рентабельность активов, %	1,73	11,39	3,31	9,66	–8,08	658,39	29,09
Рентабельность собственного капитала, %	16,62	97,29	70,58	80,68	–26,71	585,55	72,54
Рентабельность инвестиционного капитала, %	16,62	97,29	70,58	80,68	–26,71	585,55	72,54
Коэффициент оборачиваемости активов	0,34	0,73	0,50	0,39	–0,23	213,22	68,44
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,52	1,29	1,40	0,77	0,11	246,49	108,51
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,38	0,82	0,54	0,44	–0,28	216,35	66,17

Рассчитанный коэффициент абсолютной ликвидности показал, что ООО «Втор–Эксперт» в 2016 году за счет денежных средств и приравненных к ним

финансовых вложений было способно погасить текущую краткосрочную задолженность, т.к. максимальное значение коэффициент абсолютной ликвидности за рассматриваемый период был выше нормативного значения от 0,2 и в 2016 году составил 0,29. Стоит отметить, что в 2015 и 2017 годах предприятие не способно было за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений погасить текущую краткосрочную задолженность, т.к. расчетный показатель был меньше нормативного.

Расчет коэффициента критической оценки показал, что в 2015-2016 годах предприятие способно было немедленно погасить текущие обязательства за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также за счет ожидаемых поступлений от разных дебиторов, т.к. данные показатели выше нормативного значения 0,7. Однако, в 2017 году значение коэффициента критической оценки снизился на 0,32 пункта составил 0,53, это говорит о том, что ООО «Втор-Эксперт» не способно было немедленно погасить текущие обязательства за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также за счет ожидаемых поступлений от разных дебиторов

Расчет коэффициента текущей ликвидности позволил установить, что текущие активы не покрывают полностью краткосрочные обязательства, т.к. рассчитанные значения ниже норматива 1,5–3,5. Так, коэффициент текущей ликвидности снизился за три года на 0,06 пунктов до 1,03. Темп снижения показателя в 2017 году составил 12,2 %.

Таким образом, ООО «Втор–Эксперт» в 2017 году было не платежеспособно в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Динамика показателей абсолютной, критической и текущей ликвидности ООО «Втор–Эксперт» изображена на рисунке 5.

Расчет коэффициента маневренности показал, что доля собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать капиталом в 2015-2017 годах составляла 100 %.

Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала) в 2016 году вырос на 0,06 пунктов до 0,15 пунктов. В 2017 году коэффициент автономии

снизились до 0,03. Рассчитанные значения ниже нормативного 0,6. Это означает, что предприятие финансово неустойчиво, нестабильно и зависимо от внешних источников финансирования.

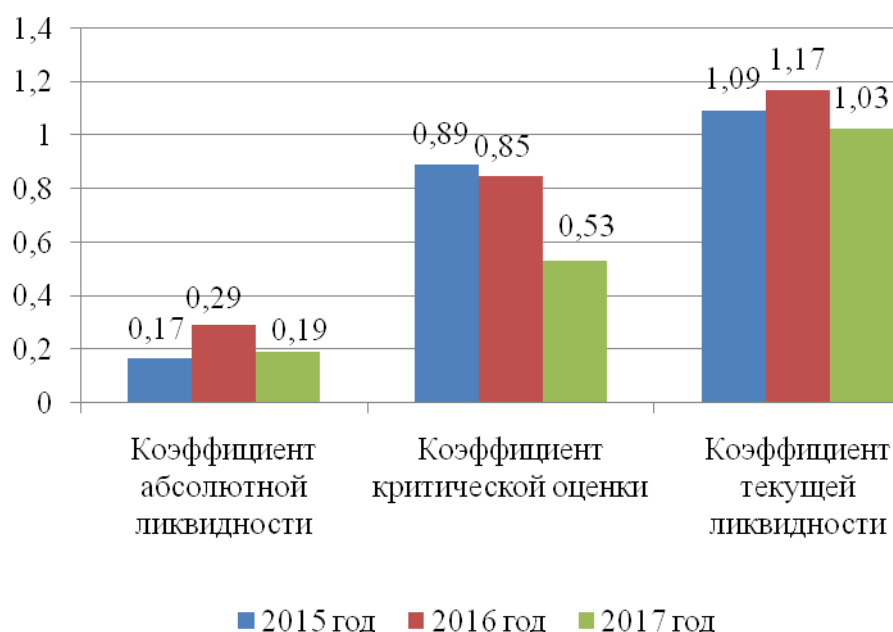


Рисунок 5 – Динамика показателей абсолютной, критической и текущей ликвидности ООО «Втор-Эксперт»

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2017 году составил 0,03, что на 0,12 пунктов меньше чем в 2016 году. В 2016 году темп роста показателя составил 175,61 %, в 2017 году темп снижения составил 81,1%. Нормативное значение показателя коэффициента обеспеченности собственными средствами – 0,1 (10 %) – было установлено постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» как одного из критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса наряду с коэффициентом текущей ликвидности. Так как рассчитанные значения коэффициента обеспеченности собственными средствами в 2017 и 2015 годах было менее 0,1, то структуру баланса можно признать неудовлетворительной, а само предприятие – неплатежеспособным. В 2016 году предприятия имело признаки платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса.

Увеличение коэффициента соотношения собственных и заемных средств с 11,01 в 2015 году до 35,19 в 2017 году свидетельствует о росте зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о снижении финансовой устойчивости.

Рассчитанный коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций показал, что доля инвестированного капитала иммобилизована в постоянные активы составила 0 %. Рассчитанное значение свидетельствует о том, что доля собственных средств предприятия не сосредоточена в постоянных активах, т.к. внеоборотные активы на протяжении всего рассматриваемого периода отсутствовали.

Динамика показателей финансовой устойчивости изображена на рисунке 6.

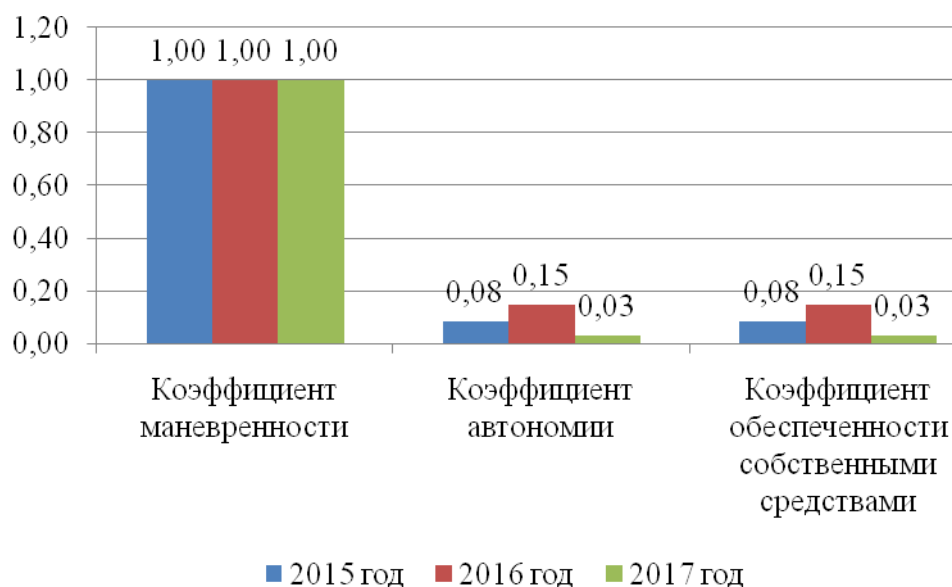


Рисунок 6 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Втор-Эксперт»

Рентабельность активов в 2015 году составила 1,73 %, в 2016 году – 11,39% в 2017 году – 3,31 %. Таким образом, снижение рентабельности активов в 2017 году по сравнению с 2016 годом характеризует неэффективность использования имущества организации, профессиональной квалификации менеджмента предприятия.

Рентабельность собственного капитала составила в 2015 году – 16,62 %, в 2016 году – 97,29 %, в 2017 году – 70,58 %. Несмотря на отрицательную



динамику рентабельности собственного капитала можно сделать вывод о том, что управление менеджментом предприятия собственными средствами эффективно, предприятие инвестиционно привлекательно для инвесторов и кредиторов, т.к. значения рентабельности собственного капитала достаточно высокие.

Рентабельность инвестиционного капитала также имеет такие же значения как и рентабельность собственного капитала, т.к. долгосрочные обязательства на протяжении анализируемого периода отсутствовали. Отрицательна динамика рентабельности инвестиционного капитала показывает, что эффективность инвестирования средств в основную деятельность в 2017 году снизилась на 26,71 % до 70,58 %.

Динамика показателей рентабельности капитала ООО «Втор-Эксперт» изображена на рисунке 7.

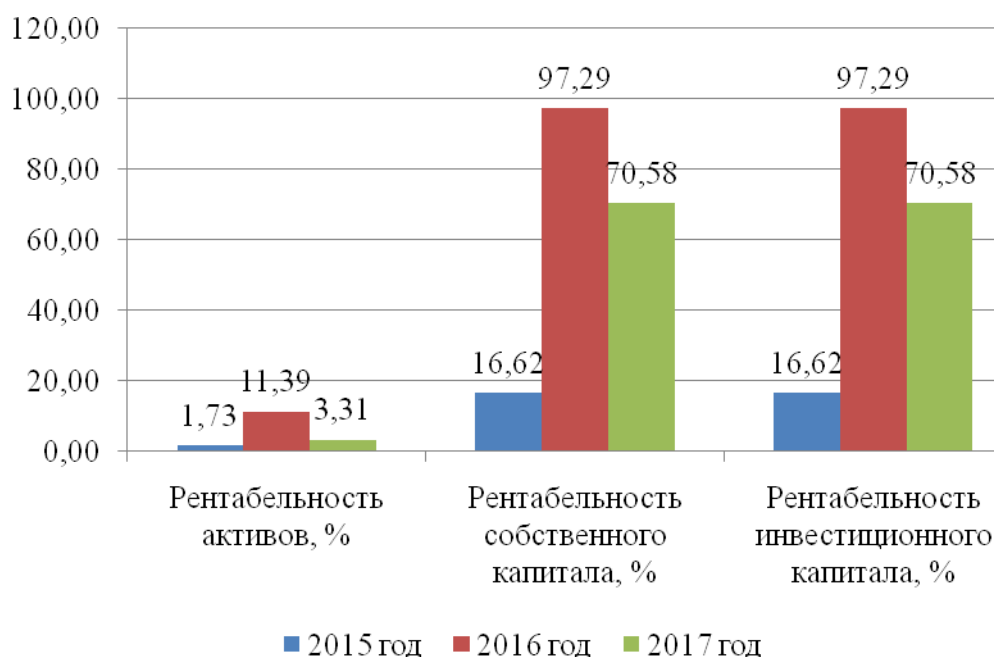


Рисунок 7 – Динамика показателей рентабельности капитала ООО «Втор-Эксперт»

За рассматриваемый период коэффициент оборачиваемости активов ООО «Втор-Эксперт» увеличился с 0,34 до 0,50 оборотов в год. Однако в 2017 году по сравнению с 2016 годом оборачиваемость активов сократилась на 0,23 оборота.

Снижение показателя говорит, об увеличении продолжительности цикла, в течение которого активы превращаются в денежные средства.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2015 году составила 0,52 оборота, в 2016 году – 1,29 оборота, в 2017 году – 1,40 оборота. Рост оборачиваемости дебиторской задолженности отражает: снижение количества неплатёжеспособных дебиторов; ужесточение политики взаимоотношений с покупателями или другими контрагентами.

Оборачиваемость кредиторской задолженности за рассматриваемый период выросла с 0,38 % до 0,54 %. Причем в 2016 году оборачиваемость кредиторской задолженности составляла 0,82 оборота, т.е. в 2017 году произошло ее снижение по сравнению с 2016 годом на 0,28 оборота.

Таким образом, оборачиваемость дебиторской задолженности выше чем оборачиваемость кредиторской задолженности, а это значит, что покупатели и заказчики рассчитываются раньше, нежели чем ООО «Втор-Эксперт» рассчитывается со своими кредиторам.

Динамика показателей деловой активности ООО «Втор-Эксперт» изображена на рисунке 8.

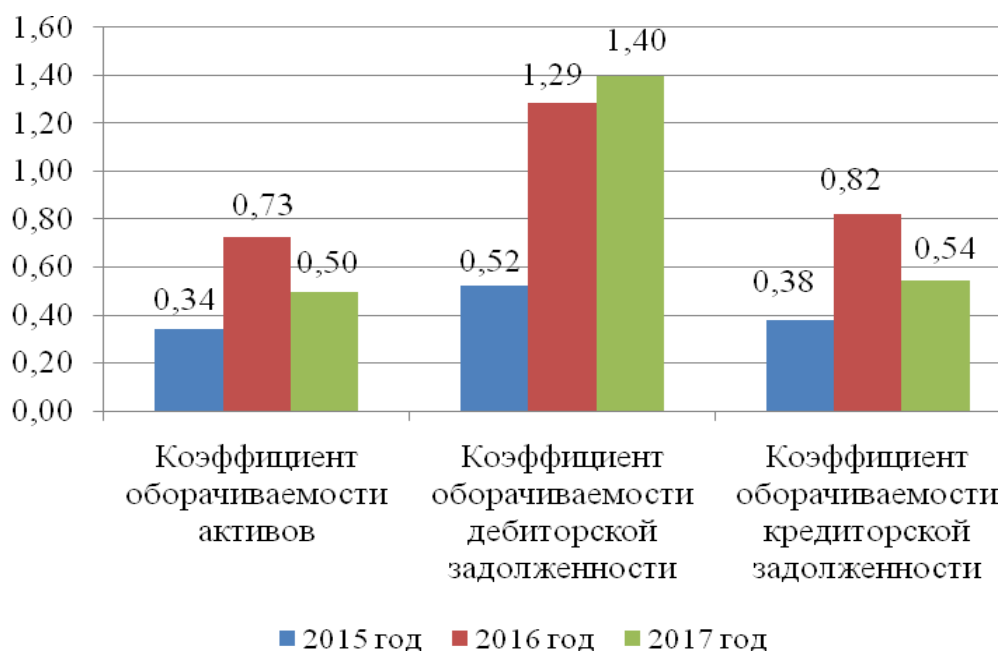


Рисунок 8 – Динамика показателей деловой активности ООО «Втор-Эксперт»

Вывод: из анализа коэффициентов оборачиваемости активов, дебиторской и кредиторской задолженностей видно, что деловая активность предприятия снизилась по сравнению с 2016 годом.

Далее рассчитаем показатели производственно–технической устойчивости.

## 2. Показатели производственно–технической устойчивости.

### 1) Коэффициент фондоотдачи:

$$K_{\Phi O 2015г.} = 6368 / ((0 + 0) / 2) = 0$$

$$K_{\Phi O 2016г.} = 20114 / ((0 + 0) / 2) = 0$$

$$K_{\Phi O 2017г.} = 45405 / ((0 + 0) / 2) = 0$$

### 2) Фондорентабельность:

$$K_{\Phi P 2015г.} = 81 / ((0 + 0) / 2) = 0$$

$$K_{\Phi P 2016г.} = 790 / ((0 + 0) / 2) = 0$$

$$K_{\Phi P 2017г.} = 758 / ((0 + 0) / 2) = 0$$

### 3) Производительность труда:

$$ПТ_{2015г.} = 6368 / ((2 + 3) / 2)) = 2547,20 \text{ тыс.руб./чел.}$$

$$ПТ_{2016г.} = 20114 / ((3 + 6) / 2)) = 4469,78 \text{ тыс.руб./чел.}$$

$$ПТ_{2016г.} = 45405 / ((6 + 7) / 2)) = 6985,38 \text{ тыс.руб./чел.}$$

### 4) Затратоемкость продукции:

$$Земк_{2015г.} = (4735 / 6368) * 100 \% = 74,36 \%$$

$$Земк_{2016г.} = (13214 / 20114) * 100 \% = 65,70 \%$$

$$Земк_{2017г.} = (36558 / 45405) * 100 \% = 80,52 \%$$

### 5) Коэффициент рентабельности производства:

$$R_{произв 2015г.} = 114 / ((2948 + 6413) / 2) + ((0 + 0) / 2) = 0,05$$

$$R_{произв 2016г.} = 987 / ((6413 + 7454) / 2) + ((0 + 0) / 2) = 0,17$$

$$R_{произв 2017г.} = 947 / ((7454 + 38287) / 2) + ((0 + 0) / 2) = 0,15$$

Полученные результаты расчетов показателей производственно–технической устойчивости сведены в таблицу 5.

Таблица 5 – Динамика показателей производственно–технической устойчивости

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г.– 2015 г.	2017г.– 2016г.	2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.
Производительность труда, тыс.руб./чел.	2547	4470	6985	1923	2515	175,48	156,28
Затратоемкость продукции, %	74,36	65,70	80,52	–8,66	14,82	88,35	122,56
Коэффициент рентабельности производства	0,05	0,17	0,15	0,12	–0,02	369,20	88,64

Рассчитанные коэффициенты фондоотдачи и фондорентабельности равны нулю, т.к. основные фонды за период с 2015 по 2017 годы отсутствовали.

Увеличение производительности труда с 2547 до 6985 тыс.руб./чел. говорит о росте эффективности работы предприятия – отношение выводимой продукции к вводимым ресурсам. Динамика производительности труда в ООО «Втор-Эксперт» изображена на рисунке 11.

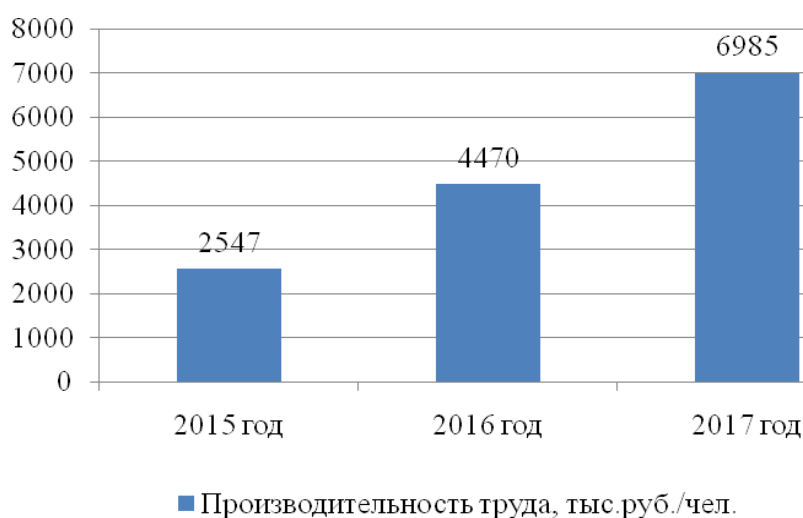


Рисунок 9 – Динамика производительности труда в ООО «Втор-Эксперт»

Затраты на рубль произведенной продукции (затратоемкость продукции) в 2015 году составили 74,36 %, в 2016 году – 65,70 %, в 2017 году – 80,52 %. Рост затратоемкости в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 14,82 пункта говорит о

снижении эффективности управления затратами предприятия. Динамика затратноемкости продукции ООО «Втор-Эксперт» представлена на рисунке 10.



Рисунок 10 – Динамика затратноемкости продукции в ООО «Втор-Эксперт»

За анализируемый период коэффициент рентабельности производства увеличился с 0,05 до 0,15 руб. Положительная динамика рентабельности производства говорит об эффективности использования предприятием производственной базы (оборотных активов) и высоком качестве организации бизнес-процессов.

Динамика коэффициента рентабельности производства в ООО «Втор-Эксперт» представлена на рисунке 11.

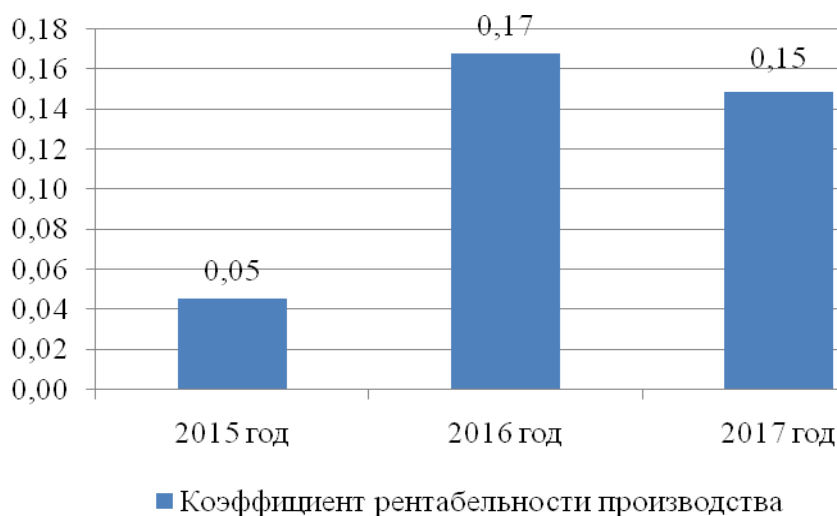


Рисунок 11 – Динамика коэффициента рентабельности производства в ООО «Втор-Эксперт»

Вывод: производственно–технической устойчивостью ООО «Втор–Эксперт» за рассматриваемый период увеличилась.

Далее рассчитаны показатели коммерческой устойчивости.

### 3. Показатели коммерческой устойчивости.

#### 1) Доля рынка.

$$Dp_{2015г.} = 6368 / 170450 * 100 \% = 3,74\%$$

$$Dp_{2016г.} = 20114 / 478402 * 100 \% = 4,20 \%$$

$$Dp_{2017г.} = 45405 / 788777 * 100 \% = 5,76 \%$$

#### 2) Рентабельность продаж.

$$R_{2015г.} = 81 / 6368 * 100 \% = 1,27 \%$$

$$R_{2016г.} = 790 / 20114 * 100 \% = 3,93 \%$$

$$R_{2017г.} = 758 / 45405 * 100 \% = 1,67 \%$$

Полученные результаты расчетов коммерческой устойчивости сведены в таблицу 6.

Таблица 6 – Динамика показателей коммерческой устойчивости

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г.– 2015 г.	2017 г.– 2016 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.
Доля рынка, %	3,74	4,20	5,76	0,47	1,55	112,54	136,91
Рентабельность продаж, %	1,27	3,93	1,67	2,66	–2,26	308,78	42,50

За анализируемый период доля рынка предприятия увеличилась с 3,74 % до 5,76 %. Темп роста в 2017 году по сравнению с 2016 годом составил 136,91 %. Существенное увеличение доли рынка произошло в 2017 году, т.к. прирост доли рынка составил 1,55 %. Динамика доли рынка ООО «Втор–Эксперт» изображена на рисунке 12.

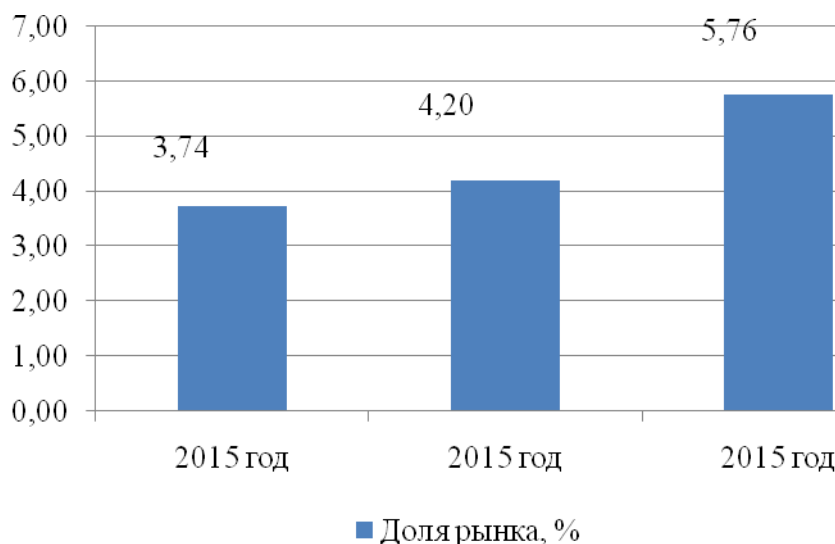


Рисунок 12 – Динамика доли рынка ООО «Втор-Эксперт»

Рентабельность продаж предприятия снизилась в 2017 году по сравнению с 2016 годом с 3,93 % до 1,67 %. Значения рентабельности продаж за рассматриваемый период низкие, что является важным сигналом для руководства предприятия, т.к. предприятие получает с каждого вложенного рубля незначительный доход.

Динамика рентабельности продаж ООО «Втор-Эксперт» изображена на рисунке 13.

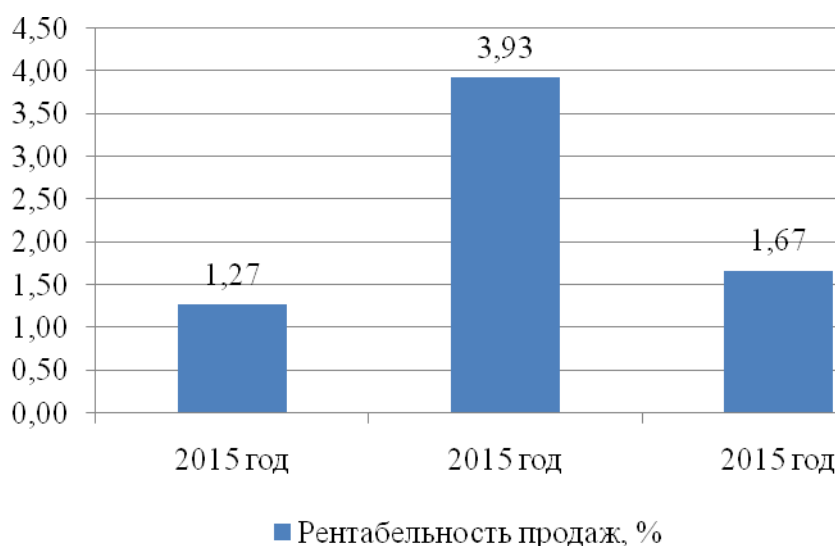


Рисунок 13 – Динамика рентабельности продаж ООО «Втор-Эксперт»

Вывод: за 2016–2017 годы коммерческая устойчивость ООО «Втор-Эксперт» снизилась, однако наблюдается рост доли рынка.

#### 4. Показатели организационной устойчивости.

##### 1) Коэффициент стабильности кадров:

$$K_{ск2015г.} = 1 - 0 / (2 + 1) = 1$$

$$K_{ск2016г.} = 1 - 1 / (2,5 + 4) = 0,85$$

$$K_{ск2017г.} = 1 - 2 / (4,5 + 3) = 0,73$$

##### 2) Производительность труда:

Значения показателя производительности труда работников ООО «Втор–Эксперт» рассчитаны в п.2.3. По данным таблицы 5 можно сделать вывод, что производительность труда за период с 2015 года по 2017 год увеличилась более чем в 2,5 раза до 6985 тыс.руб./чел.

##### 3) Чистая прибыль в расчете на 1 работника:

$$ЧП_{раб2015г.} = 81 / 3 = 27 \text{ тыс.руб./чел.}$$

$$ЧП_{раб2016г.} = 790 / 6 = 132 \text{ тыс.руб./чел.}$$

$$ЧП_{раб2017г.} = 758 / 7 = 108 \text{ тыс.руб./чел.}$$

Результаты расчетов показателей организационной устойчивости ООО «Втор–Эксперт» сведены в таблицу 7.

Таблица 7 – Динамика показателей организационной устойчивости ООО «Втор–Эксперт»

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г.– 2015 г.	2017 г.– 2016 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.
Коэффициент стабильности кадров	1,00	0,85	0,73	–0,15	–0,11	84,62	0,87
Производительность труда	2547	4470	6985	1923	2516	175,48	1,56
Чистая прибыль в расчете на 1 работника	27	132	108	105	–23	487,65	0,82

Вывод по таблице 7: за анализируемый период стабильность кадров снизилась с 1 до 0,73. Наиболее существенное снижение стабильности кадров отмечено в 2016 году – на 0,15 пункта или 15,38 %. В 2017 году стабильность кадров



снизилась еще на 13 % до 0,73. Снижение данного показателя говорит о том, что предприятие теряет работников, которые прошли период трудовой адаптации, имеющих профессию, квалификацию и опыт, нашедших свое место в коллективе, оценивающих перспективы продвижения.

За анализируемый период производительность труда увеличилась в 2016 году на 1923 тыс.руб./чел., в 2017 году еще на 2516 тыс.руб./чел., тем самым достигнув значения в 6985 тыс.руб./чел. Положительная динамика показателя производительности труда говорит о росте результативности труда персонала ООО «Втор–Эксперт».

Чистая прибыль в расчете на 1 работника в 2017 году снизилась на 23 тыс.руб./чел. и составила 108 тыс.руб./чел. Причем в 2016 году данный показатель показал рост на 105 тыс.руб./чел. и составлял 132 тыс.руб./чел.

Вывод: за анализируемый период организационная устойчивость снизилась. Об этом свидетельствует снижение показателей стабильности кадров, размера чистой прибыли в расчете на 1 работника.

5) Показатели инновационной устойчивости не рассчитывались, т.к. ООО «Втор–Эксперт» не осуществляет инновационную деятельность.

6. Показатели социальной устойчивости.

1) Коэффициент текучести кадров:

$$K_{тек}_{2015г.} = 0 / 2,5 = 0 \text{ или } 0 \%$$

$$K_{тек}_{2016г.} = 1 / 4,5 = 0,22 \text{ или } 22 \%$$

$$K_{тек}_{2017г.} = 2 / 6,5 = 0,31 \text{ или } 31 \%$$

Динамика показателя текучести кадров изображена на рисунке 14.

2) Предоставление социального пакета.

Весь персонал ООО «Втор-Эксперт» работает по трудовому договору. В соответствии с заключенным трудовым договором работнику предоставляется социальный пакет, который включает в себя:

- оформление медицинского страхования;
- пенсионные отчисления по страхованию за счет работодателя;

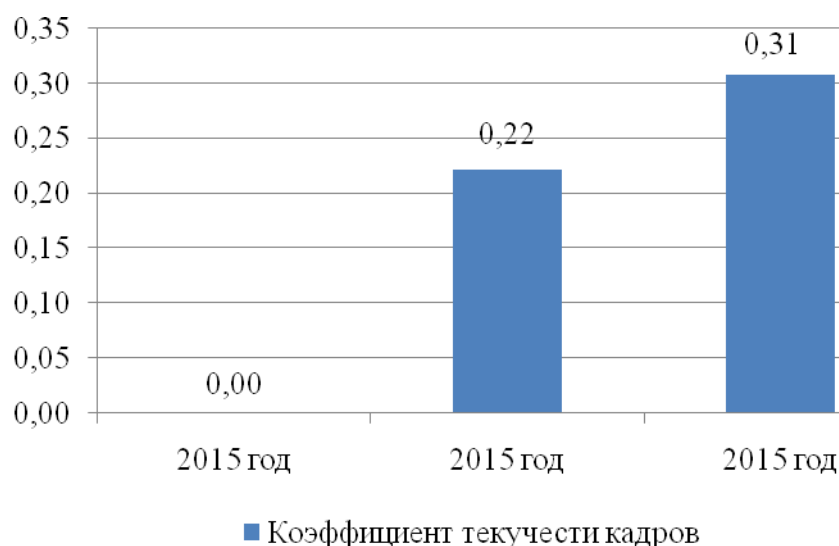


Рисунок 14 – Динамика текучести кадров в ООО «Втор-Эксперт»

– отдельные выплаты при потере трудоспособности на предприятии или доплата женщинам, уходящим в декретный отпуск.

– бесплатное предоставление детских новогодних подарков или билетов на новогодние елки.

Социальный пакет рассматривается как способ мотивации сотрудников.

3) Соотношение средней заработной платы по предприятию и средней заработной платы по Челябинской области.

Согласно данным Росстата в Челябинской области средняя заработная плата по всем отраслям в 2015 году составляла 29642,2 руб., в 2016 году – 30941,3 руб., в 2017 году – 32253,1 руб.

Средняя заработная плата в ООО «Втор-Эксперт» в 2015 году – 27500 руб., в 2016 году – 28467 руб., в 2017 году – 29350 руб.

В таблице 8 представлено соотношение средней заработной платы по Челябинской области и Средняя заработная плата в ООО «Втор-Эксперт».

Таблица 8 – Соотношение средней заработной платы по предприятию и средней заработной платы по региону

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г.– 2015 г.	2016 г.– 2015 г.	2016г./ 2015г.	2016г./ 2015г.
Средняя заработная плата в ООО «Втор-Эксперт», руб.	27500	28467	29350	967	883	103,52	103,10

## Окончание таблицы 8

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г.– 2015 г.	2016 г.– 2015 г.	2016г./ 2015г.	2016г./ 2015г.
Средняя заработная плата по Челябинской области, руб.	29642,2	30941,3	32253,1	1299,1	1311,8	104,38	104,24
Соотношение средних заработных плат	0,93	0,92	0,91	-0,01	-0,010	99,17	98,91

Вывод по таблице 8: за рассматриваемый период соотношение средней заработной платы по предприятию и средней заработной платы по региону меньше единицы. В 2017 году это соотношение сократилось на 0,02 пункта по сравнению с 2015 годом. В целом, удовлетворенность работников размером заработной платы в ООО «Втор–Эксперт» с каждым годом снижалась.

#### 4) Производительность труда:

Значения показателя производительности труда работников ООО «Втор–Эксперт» рассчитаны в п.2.3. За анализируемый период производительность труда увеличилась в 2016 году на 1923 тыс.руб./чел., в 2017 году еще на 2516 тыс.руб./чел., тем самым достигнув значения в 6985 тыс.руб./чел. На рост производительности труда оказали влияние следующие факторы: рост выручки и численности персонала.

Вывод: анализ показателей социальной устойчивости показал, что на предприятии растет текучесть кадров; несмотря на наличие достойного социального пакета, удовлетворенность работников размером заработной платы в ООО «Втор–Эксперт» снизилась; производительность труда увеличилась.

### 2.3 SWOT–анализ предприятия

SWOT–анализ предприятия строится на основе анализа внешней среды и внутренней среды.

Любая организация находится и функционирует в среде. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.

Внешняя среда в стратегическом управлении рассматривается как совокупность двух относительно самостоятельных подсистем: макроокружения и непосредственного окружения.

Анализ макроокружения проведен с помощью PEST-анализа. PEST-анализ – политические (Political), экономические (Economic), социальные (Social) и технологические (Technological) факторы внешней среды, влияющие на деятельность ООО «Втор–Эксперт».

Р – политические факторы:

– геополитическая нестабильность. Сохранение или расширение ограничений со стороны ЕС, США и других стран на импорт товаров и услуг в РФ, передачу технологий, финансовых ограничений и других форм сотрудничества;

– нестабильность политической обстановки в Челябинской области. Нестабильность связана с уходом с поста губернатора Челябинской области Бориса Александровича Дубровского. Нынешний политический кризис в Челябинской области может вылиться в новый масштабный передел собственности и сфер влияния на Южном Урале, многочисленные политические конфликты, нестабильность и всплеск преступности

– повышение ставки налогов. В соответствии с Федеральным законом от 03.08.2018 № 303–ФЗ “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах” ставка НДС с 01.01.2019 г. повышена с 18 % до 20 %. Рост ставки НДС может привести к увеличению расходов предприятия и снижению денежных средств, остающихся на предприятии на финансирование текущей деятельности и исполнение обязательств ООО «Втор–Эксперт».

– сохранение ставки по страховым выплатам. Тариф страхового взноса на обязательное пенсионное страхование в 2019 году остается на уровне 22 %, на обязательное социальное страхование – 2,9 %, на обязательное медицинское страхование – 5,1 %.

Э – экономические факторы:

– рост темпов инфляции. По данным Росстата инфляция в России в 2018г. составила 4,2 %, в 2017г. – 2,5 %, в 2016г. – 5,4 %, в 2015 г. – 12,9 %, в 2014 г. – 11,4 %, в 2013 г. – 6,5 %, в 2012 г. – 6,6 %, в 2011 г. – 6,1 %.

– увеличение ставки рефинансирования с 7,25 % на 26.03.2018г. до 7,75 % с 17.12.2018г. способствует росту процентных ставок на кредит, что в свою очередь повышает стоимость использования заемных средств;

– изменение курса обмена иностранных валют. Риск изменения курса обмена иностранных валют возникает из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем. Предприятие в своей деятельности подвержено влиянию данного вида риска, который существует при заключении торговых контрактов. Производимая предприятием продукция преимущественно реализуется на внутреннем рынке, где цены номинированы в валюте Российской Федерации, но присутствуют расходы по импорту, которые в последнее время существенно снижены за счет импортозамещения;

– повышение цен на ресурсы и энергоносители, снижение спроса на основных рынках сбыта;

S – социальные факторы:

– сохранение базовых ценностей, тенденций образа жизни и работы;

– увеличение среднего возраста специалистов рабочих специальностей;

– рост квалифицированных кадров. Широкие возможности развития персонала организации;

– рост социальной культуры населения;

– мелкий размер предприятия ООО «Втор–Эксперт».

T – технологические факторы:

– развитие патентной системы;

– развитие IT–технологий;

– развитие технологий в обработке заказов, сортировке вторсырья.

Таким образом, политические и экономический факторы оказывают сильное влияние на деятельность предприятия, социальный фактор и технологические факторы – умеренное влияние.

Микросреда – это ближайшее или «рабочее» окружение фирмы, т.е. силы, имеющие непосредственное отношение к ней самой и её возможностям по обслуживанию клиентуры: сама фирма, её поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, конкуренты и контактные аудитории. Состояние конкуренции в той или иной отрасли в значительной степени определяется совокупностью факторов, которые определяют средний уровень отраслевой прибыли. М.Портер выделил пять таких факторов (пять сил конкуренции):

#### 1. Угроза вторжения новых участников.

Угроза появления новых конкурентов в отрасли зависит от «высоты» большого числа входных барьеров в отрасль. Входные барьеры в отрасль могут иметь множество форм.

Во-первых, капитальные затраты. Для входа в отрасль новому участнику потребуются значительные капитальные вложения.

Во-вторых, экономия от масштаба производства существующих в отрасли конкурентов. Функционирующие в отрасли компании уже добившие экономии от масштаба производства, обладают преимуществом над новыми конкурентами, которые не смогут соответствовать их низким предельным издержкам производства.

Таким образом, анализируя обстановку в данной отрасли по приведенным выше факторам можно сделать вывод, что угроза появления новых конкурентов не велика.

#### 2. Рычаги воздействия покупателей.

Количество клиентов у ООО «Втор–Эксперт» сравнительно невелико. Ими являются как физические, так и юридические лица. Данная категория потребителей может оказывать сильное конкурентное давление, поскольку продукция и услуги, реализуемые ООО «Втор–Эксперт», идентичны продукции и услугам, предлагаемые фирмами–конкурентами.

#### 3. Рычаги воздействия поставщиков.

Поставщиками материалов являются оптовые компании г.Челябинска, а также предприятия других регионов России. Таким образом, организация имеет устойчивый канал поставок, что, несомненно, является преимуществом.

#### 4. Уровень конкуренции в отрасли.

Предприятия, специализирующиеся на обработке вторичного неметаллического сырья., конкурируют друг с другом как на ценовой, так и не ценовой основе.

ООО «Втор-Эксперт» имеет сравнительно небольшое количество постоянных клиентов из числа среднеобеспеченных слоев населения, а также платежеспособных юридических лиц, это играет значительную роль в успешной конкурентной борьбе. Однако активные действия конкурентов могут привести к тому, что это ситуация может измениться в любой момент.

Основные конкуренты ООО «Втор-Эксперт»: ООО «Челябпром», ООО «Спик», ООО «УСК-эксперт», ООО «Самсон» (таблица 9).

Таблица 9 – Анализ конкурентов (в баллах)

Факторы	Вес	ООО «Втор-эксперт»	ООО «Челябпром»	ООО «Спик»	ООО «УСК-эксперт»	ООО «Самсон»
Цена	0,2	4	2	4	5	3
Срок изготовления	0,2	5	4	3	5	3
Финансовые ресурсы	0,2	2	4	4	5	4
Качество продукции и услуг	0,2	4	5	4	4	3
Инновационность (возможность разработки новой техники и технологии)	0,1	3	3	4	3	4
Реклама	0,1	2	2	4	3	2
Суммарная взвешенная оценка	1	3,5	3,5	3,8	4,4	3,2

Из таблицы 9 видно, что по фактору «цена» самые демократичные цены предлагают ООО «Спик» и ООО «УСК-эксперт».

По категории «срок изготовления» среди конкурентов лидирующие позиции занимают ООО «Втор-эксперт» и ООО «УСК-ЭКСПЕРТ». По фактору

«финансовые ресурсы» лидирующие позиции у компании – ООО «УСК-ЭКСПЕРТ».

ООО «Челябпром» является одним из ведущих предприятий по предоставлению качественной продукции и услуг.

Лидирующее место по возможности разработки новой техники и технологии у компаний ООО «Спик» и ООО «Самсон».

Также ООО «Спик» занимает лидирующие позиции в рекламной деятельности.

По итогам анализа конкурентов ООО «Втор–эксперт», для того чтобы удержать позиции лидера, следует обратить пристальное внимание на ближайших конкурентов ООО «Спик» и ООО «УСК-ЭКСПЕРТ».

Подводя итог всему вышеизложенному, можно сделать вывод, что фактор конкуренции в отрасли для рассматриваемой организации особенно значим.

#### 5. Угроза появления товаров и услуг–субститутов.

Оказываемые работы и производимая продукция, реализуемые ООО «Втор-эксперт» аналогичны продукции и услугам фирмам–конкурентов. В связи с высокой технологической и инновационной развитостью конкурирующих предприятий угроза возникновения схожих или технологически более совершенной продукции оценивается как высокая.

По итогам вышеописанного исследования сгруппируем факторы микросреды, для их дальнейшего анализа (таблица 10).

Таблица 10 – Матрица факторов микросреды

Покупатели:	Поставщики:
- наличие постоянных клиентов; - переключение части потребителей на товары–конкурентов.	- устойчивый канал поставок.
Барьеры входа в отрасль:	Конкуренты:
- значительные капитальные издержки для входа в отрасль; - экономия от масштаба производства.	- более выгодная цена на продукцию и услуги у конкурентов; - усиление конкуренции.
Товары – субституты:	
высокая вероятность появления товаров–субститутов.	



В анализе внутренней среды предприятия ООО «Втор-эксперт» особое внимание уделим таким факторам, как цель, задачи, структура, кадры, корпоративная культура, продукты, технологии.

Цель.

ООО «Втор-эксперт» является коммерческой организацией, следовательно, высшей целью является получение максимальной прибыли.

Задачи.

Основные задачи, стоящие перед ООО «Втор-эксперт»:

- повышать качество выполняемых работ;
- устанавливать и развивать взаимовыгодные партнерские отношения с заказчиками;
- вовлекать персонал в процесс постоянного улучшения качества своей работы;
- соблюдать законодательство;
- создать эффективную систему мотивации для повышения производительности труда и удовлетворенности персонала.

Структура.

Организационная структура ООО «Втор-эксперт» относится к линейно–функциональному типу. Ей присуще такие недостатки как:

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования;
- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации;
- перегрузка управленцев верхнего уровня;
- повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Кадры.

Численность персонала на конец 2018 года составила 26 человека. Основная доля (более 60,0 %) приходится на рабочий персонал в возрасте от 30 до 50 лет с законченным высшим образованием. Управляющий кадровый состав ООО

«Втор–эксперт» имеет высшее профессиональное образование. Плохо выстроенная система мотивация персонала обуславливают текучесть кадров.

#### Корпоративная культура.

Развитие корпоративной культуры в ООО «Втор-эксперт» направлено на создание у каждого сотрудника чувства сопричастности к достижению высоких результатов, воспитание командного духа, создание коллектива единомышленников, нацеленного на достижение поставленных стратегических целей. ООО «Втор-эксперт» создает условия, позволяющие каждому сотруднику получить возможность повышения уровня профессиональных знаний и умений, поднимать систему оценки результатов его труда и перспективу должностного роста.

#### Продукты.

Основным продуктом предприятия является вторичное неметаллическое сырье.

#### Технологии.

Для продвижения информирования потенциальных покупателей ООО «Втор-эксперт» активно использует интернет–ресурсы. Для обработки вторичного неметаллического сырья. предприятие использует современное оборудование, технику и инструменты.

Для безналичных расчетов используется терминал Сбербанка.

Таким образом, по итогам анализа внутренней среды можно выделить сильные и слабые стороны рассматриваемого предприятия.

В таблице 11 представлена матрица сильных и слабых сторон ООО «Втор-эксперт».

Таблица 11 – Матрица факторов внутренней среды

Сильные стороны:	Слабые стороны:
- опытный и квалифицированный персонал; - высокое качество выполняемых работ; - высокая корпоративная культура объекта; - высокое техническое оснащение производства;	- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации организационной структуры; - рост текучести кадров; - отсутствие четкой программы мотивации персонала;

## Окончание таблицы 11

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- отлаженный канал поставок.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- неплатежеспособность предприятия;</li> <li>- финансовая неустойчивость;</li> <li>- снижение деловой активности предприятия;</li> <li>- убыточность деятельности предприятия;</li> <li>- снижение производственно–технической устойчивости;</li> <li>- снижение коммерческой устойчивости;</li> <li>- снижение организационной устойчивости;</li> <li>- снижение социальной устойчивости.</li> </ul>

На основе проведенного анализа выявлены факторы внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории (таблица 12).

Таблица 12 – SWOT-анализ

Strengths (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- опытный и квалифицированный персонал;</li> <li>- высокое качество выполняемых работ;</li> <li>- высокая корпоративная культура объекта;</li> <li>- высокое техническое оснащение производства;</li> <li>- отлаженный канал поставок.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации организационной структуры;</li> <li>- рост текучести кадров;</li> <li>- отсутствие четкой программы мотивации персонала;</li> <li>- неплатежеспособность предприятия;</li> <li>- финансовая неустойчивость;</li> <li>- снижение деловой активности предприятия;</li> <li>- убыточность деятельности предприятия;</li> <li>- снижение производственно–технической устойчивости;</li> <li>- снижение коммерческой устойчивости;</li> <li>- снижение организационной устойчивости;</li> <li>- снижение социальной устойчивости.</li> </ul>
Opportunities (возможности)	Threats (угрозы)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- сохранение ставки по страховым выплатам</li> <li>- сохранение базовых ценностей, тенденций образа жизни и работы;</li> <li>- увеличение среднего возраста специалистов рабочих специальностей;</li> <li>- рост квалифицированных кадров;</li> <li>- рост социальной культуры населения;</li> <li>- развитие патентной системы;</li> <li>- развитие IT–технологий;</li> <li>- развитие технологий.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- геополитическая нестабильность;</li> <li>- нестабильность политической обстановки в Челябинской области;</li> <li>- повышение ставки налогов;</li> <li>- рост темпов инфляции;</li> <li>- увеличение ставки рефинансирования;</li> <li>- изменение курса обмена иностранных валют;</li> <li>- повышение цен на ресурсы и энергоносители.</li> </ul>

Существующие и потенциальные угрозы требуют незамедлительной реакции предприятия.

Использование сильных сторон деятельности предприятия и возможностей позволит снизить влияние угроз и слабых сторон.

Таким образом, ООО «Втор-эксперт» необходимо разработать комплекс мероприятий по повышению экономической устойчивости предприятия.

Вывод по второму разделу.

Анализ экономической устойчивости проведен на примере ООО «Втор-Эксперт».

В результате проведенного анализа экономической устойчивости ООО «Втор-эксперт» были выделены следующие положительные и отрицательные моменты в деятельности. Положительные:

- высокое качество выполняемых работ;
- высокая корпоративная культура объекта;
- высокое техническое оснащение производства;
- отлаженный канал поставок.

Отрицательные:

- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации организационной структуры;
- рост текучести кадров;
- неликвидность и неплатежеспособность предприятия;
- финансовая зависимость от внешних источников финансирования;
- снижение деловой активности предприятия;
- снижение производственно–технической устойчивости;
- снижение коммерческой устойчивости;
- снижение организационной устойчивости;
- снижение социальной устойчивости.

На основе проведенного SWOT-анализа сделан вывод о необходимости модернизации убыточного производства и расширении каналов сбыта прибыльной продукции.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ВТОР-ЭКСПЕРТ».

#### 3.1 Способы улучшения экономической устойчивости ООО «Втор-Эксперт»

В результате проведенного анализа экономической устойчивости ООО «Втор-эксперт» выделены следующие проблемы:

- отсутствие четкой программы мотивации персонала;
- неплатежеспособность предприятия;
- финансовая неустойчивость предприятия;
- снижение деловой активности предприятия;
- снижение производственно–технической устойчивости;
- снижение коммерческой устойчивости;
- снижение организационной устойчивости;
- снижение социальной устойчивости.

С целью решения вышеперечисленных проблем предложен ряд мероприятий, представленные в таблице 13.

Таблица 13 – Мероприятия по совершенствованию управления оборотным капиталом

Состав мероприятий	Внутренний эффект получаемый предприятием
1. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичности поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности
2. Ускорение оборачиваемости запасов	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами

Рассмотрим более подробно каждое направление улучшения финансового состояния ООО «Втор-Эксперт».

Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности предлагается применить такой финансовый инструмент как факторинг. Факторинг – перепродажа права на взыскание дебиторской задолженности банку (или факторинговой компании). В данном случае речь идет о продаже дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

При осуществлении операции факторинга фирма уступает требования к дебиторам, а коммерческий банк обязуется предоставить кредит фирме.

Алгоритм осуществления факторинга изображена на рисунке 15.

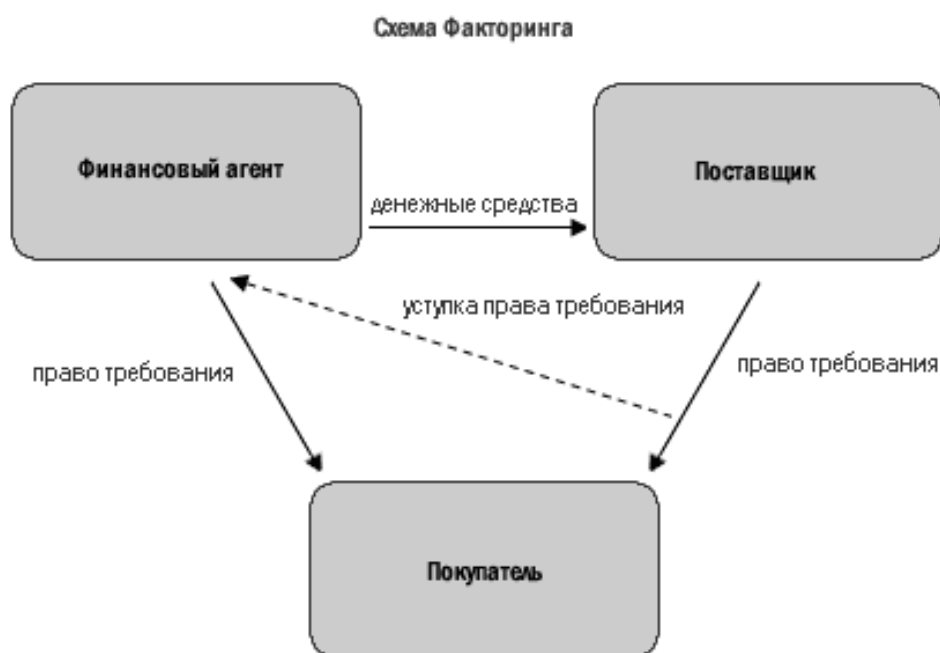


Рисунок 15 – Алгоритм осуществления факторинга

Главным плюсом факторинга считается ускоренное получение валютных средств (что довольно принципиально для поддержания конкретного значения ликвидности предприятия). При факторинге коммерческий банк покрывает главные опасности, образующиеся при отгрузках с отсрочкой платежа, – риск неоплаты и риск несвоевременной оплаты поставки клиентом.

Компания получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины клиентов, а также получить со стопроцентной гарантией денежные средства от коммерческого банка.

Преимущества факторинга состоят в следующем:

- увеличение платежеспособности дебиторской задолженности;
- устранение кассовых разрывов;
- снижение риска, связанного с предоставлением отсрочки платежа покупателям;
- дополнительное беззалоговое финансирование;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;

- уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателя;
- упрощение планирования денежного оборота;
- увеличение продаж;
- усиление контроля за оплатой текущей задолженности;
- своевременная уплата налогов и оплата по контрактам поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств.

Комиссия банка за факторинг уменьшает сумму выручки от каждой определенной поставки, но повышение числа отгрузок существенно наращивает общий размер продаж, при этом, и оказывает положительное воздействие на абсолютные и относительные показатели деятельности предприятия.

Часто предприятие оказывается перед выбором: покрыть недостаточный объем оборотных средств за счет займа банка или пользоваться факторингом.

В Челябинской области услуги факторинга предоставляют два крупных игрока – челябинский филиал Банк «Национальная Факторинговая Компания» и Межрегиональная факторинговая компания ТРАСТ.

Для того, чтоб стать клиентом факторинговой компании, нужно, не считая заключения контракта и, может быть, открытия счета в банке–факторе, заполнить уведомление о должнике, (анкету со сведениями о покупателе продуктов либо услуг) и отправить его фактору.

Фактор изучает вопрос о возможности принятия должника на факторинговое сервис и устанавливает для него размер ограничения выделения финансовых средств, в границах которого клиент в предстоящем будет производить поставки продуктов (услуг).

Предел выделения финансовых средств для должника устанавливается фактором один раз, при следующих поставках продуктов (услуг) клиентом должнику вторичное установление ограничения не требуется. Потом поставщик проводит поставку в обычновенном режиме и готовит все нужные документы (контракта, счета–фактуры, товарные накладные, акты приемки–передачи и

т.д.), после этого поставщик предоставляет информацию собственных покупателей о необходимости оплатить задолженность по реквизитам, указанным фактором.

При переуступке задолженности поставщик передает фактору оригиналы документов на поставку (договора, счета–фактуры, накладные, акты приемки–передачи), вторые экземпляры остаются у него.

Следовательно, выбор между факторинговыми организациями не велик. Поэтому руководству ООО «Втор-Эксперт» следует принять решение о выборе челябинского филиала Банк «Национальная Факторинговая Компания», так как данный банк предлагает наиболее выгодные условия факторинга, представленные в программе «Факторинг-Гарант».

«Факторинг-Гарант» – это возможность:

- исключить риск неплатежа, когда покупатель по истечении срока отсрочки не в состоянии оплатить товар;
- исключить риск несвоевременной оплаты или оплаты не в полном объеме, когда покупатель не готов на дату исполнения контракта исполнить свои обязательства;
- начала работы с новыми покупателями – банк проверяет платежеспособность потенциальных дебиторов и их способность продать тот объем продукции, который предприятие планирует им отгрузить.

Кроме того, «Факторинг-Гарант» позволяет «смягчить» политику коммерческого кредитования покупателей – обладая гарантией оплат, ООО «Втор-Эксперт» может уверенно планировать финансовые потоки.

С целью применения факторинга необходимо определить размер дебиторской задолженности, который будет продан Челябинскому филиалу Банк «Национальная Факторинговая Компания». Для этого проведен анализ дебиторской задолженности по структуре и срокам погашения (таблица 14).



Таблица 14 – Дебиторская задолженность по срокам погашения за 2017 год

Наименование контрагента	тыс.руб.	%	в том числе по срокам образования, тыс.руб.				Отсрочка, дни
			От 0 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 80 дней	Свыше 181 дня	
ООО Втор-Сырье	1463	41,28	815	648	0	0	30
ООО Абсолют	1005	28,36	265	740	0	0	30
ООО Втор+	635	17,92	635	0	0	0	30
ИП Васильев А.В.	258	7,28	258	0	0	0	30
ИП Мартынов П.О.	125	3,53	125	0	0	0	20
Прочие покупатели и заказчики	58	1,64	58	0	0	0	–
Задолженность покупателей и заказчиков, всего	3544	100,00	2156	1388	0	0	–
В % к общей сумме задолженности покупателей	100	–	60,84	39,16	0,00	0,00	–

Вывод по таблице 14: дебиторская задолженность ООО «Втор-Сырье» составляет 41,28 % от общей величины дебиторской задолженности. В том числе просроченная дебиторская задолженность составила 648 тыс.руб. или 18,28 % от общей суммы задолженности.

Дебиторская задолженность ООО «Абсолют» составляет 1005 тыс.руб., доля в общей сумме задолженности составляет 28,36 %, в том числе просроченная – 740 тыс.руб. или 20,88 %.

Дебиторская задолженность ООО «Втор+» находится в пределах срока погашения и составила 635 тыс.руб. или 17,92 % от общей суммы задолженности.

Задолженность ИП Васильев А.В. составила 258тыс.руб. или 7,28 % от общей суммы задолженности. Задолженность находится в пределах срока погашения.

Дебиторская задолженность ИП Мартынов П.О. составила 125 тыс.руб. или 3,53 %. Задолженность находится в пределах срока погашения.

Задолженность прочих покупателей и заказчиков составила 58 тыс.руб. или 1,64 % от общей суммы задолженности. Задолженность находится в пределах срока погашения.

Права на просроченную дебиторскую задолженность в размере 1388 тыс.руб., которую образовали ООО «Втор-Сырье» (648 тыс.руб.) и ООО «Абсолют» (740 тыс.руб.) планируется переуступить Челябинскому филиалу Банка «Национальная Факторинговая Компания».

Челябинский филиал Банк «Национальная Факторинговая Компания» финансирует 90 % стоимости приобретаемых прав требования (за минусом тарифов по факторинговому обслуживанию) сразу после уступки, после чего ожидает полного погашения задолженности покупателем. Выплата оставшихся 10 % за вычетом комиссии производится после зачисления денег покупателем на счёт фактора.

В бухгалтерском учете расчеты с банком по договору факторинга отражаются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты с банком по договору факторинга».

Затраты организации по оплате услуг банков (в том числе на выплату вознаграждения банку по договору факторинга) относятся к операционным расходам. На это указано в пункте 11 ПБУ 10/99.

Согласно подпункту 3 пункта 2 статьи 167 Налогового кодекса, передача права требования третьему лицу признается оплатой товаров. Так как ООО «Втор-Эксперт» исчисляет НДС «по оплате», то оно должно начислить НДС к уплате в момент уступки права требования банку.

Сумма вознаграждения, выплачиваемого банку по договору факторинга, облагается налогом на добавленную стоимость. Дело в том, что в соответствии с подпунктом 3 пункта 3 статьи 149 Налогового кодекса РФ не облагаются налогом только банковские операции и операции, прямо поименованные в этом подпункте. А приобретение права требования от третьих лиц к таковым не относится. То, что операция факторинга не относится к банковской, следует и из статьи 5 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности».

На основании статьи 171 Налогового кодекса НДС с суммы банковского вознаграждения можно принять к вычету. Для этого необходим счет-фактура, выставленный банком, и документы, подтверждающие уплату вознаграждения.

Общая сумма дебиторской задолженности покупателей и заказчиков проданная ООО «НФК» – 1388 тыс. руб.

Проведем расчет факторинга.

1) 5 процентов от размера уступленного требования. Оно составило:  
 $1388 \text{ тыс.руб.} \times 5 \% = 69,4 \text{ тыс.руб.}$  (в том числе НДС – 10,6 тыс.руб.).

2) начисление НДС с суммы вознаграждения:  
 $69,4 \text{ тыс.руб.} \times (18/118) = 10,6 \text{ тыс.руб.}$

3) по условиям договора банк сначала перечисляет 90 процентов от суммы поставки, а оставшиеся 10 за минусом комиссионного вознаграждения – после оплаты ее покупателем.

$1388 \text{ тыс. руб.} \times 90 \% = 1249,2 \text{ тыс.руб.}$  – перечислены банком денежные средства по договору факторинга.

4) Перечислена банком оставшаяся часть долга за минусом суммы вознаграждения:

$1388 \text{ тыс. руб.} \times 10 \% - 69,4 \text{ тыс.руб.} = 69,4 \text{ тыс.руб.}$

Таким образом, при продаже дебиторской задолженности ООО «НФК» в размере 1388 тыс.руб. предприятие получит выручку в размере 1318,6 тыс.руб. Потери ООО «Втор-Эксперт» на осуществление данной операции составят 69,4 тыс.руб.

В результате чего, в балансе ООО «Втор-Эксперт» произойдут следующие изменения: размер дебиторской задолженности покупателей и заказчиков снизится на сумму 1318,6 тыс.руб., а сумма денежных средств в виде выручки увеличится на 1318,6 тыс.руб.

Выручка (прогноз) =  $45405 + 1318,6 = 46723,6 \text{ тыс.руб.}$

Дебиторская задолженность (прогноз) =  $3544 - 1318,6 = 2225,4 \text{ тыс.руб.}$

Средняя дебиторская задолженность (прогноз) =  $(3544 + 2225,4)/2 = 2884,7 \text{ тыс.руб.}$

Имея планируемые значения дебиторской задолженности и выручки рассчитаны прогнозные значения оборачиваемости дебиторской задолженности (таблица 15).

Таблица 15 – Прогноз оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	2017 год	2018 год (прогноз)	Абсолютное отклонение, +/-	Темп прироста, %
Выручка, тыс.руб.	45405	46723,6	+1318,6	102,90
Среднее значение дебиторской задолженности, тыс.руб.	3904,5	2225,4	-1679,1	57,00
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборот (п.1/п.2)	11,6	21,0	+9,4	180,55
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни (360/п.3)	31	17	-14	55,39

Высвобождение денежных средств в результате сокращения периода оборота дебиторской задолженности составит:

$$\pm \Delta = \frac{46723,6}{360} * (17 - 31) = -1817,4 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, в результате применения факторинга оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 9,4 оборота, а период оборачиваемости сократился на 14 дней, достигнув значения в 17 дней. В результате сокращения периода оборота дебиторской задолженности на 17 дней высвобождение денежных средств составит 1817,4 тыс.руб.

Совершенствование управления запасами ООО «Втор-Эксперт» будет происходить за счет ускорения оборачиваемости наиболее ценных товаров. Данную группу запасов можно определить с помощью ABC-анализа.

Объектом анализа выступили данные об объеме продаж в стоимостном выражении.

ABC-анализ строился на основе принципа Парето: за большинство возможных результатов (80 %) отвечает относительно небольшое число причин (20 %), т.е. 80 % объема продаж обеспечивают 20 % ассортимента.

Для того, чтобы провести ABC-анализ была проделана следующая работа:

1. Определена доля каждой товарной позиции в совокупном объеме продаж.

2. Рассчитана накопленная доля каждой товарной позиции в совокупном объеме продаж.

3. Присвоены значения групп.

Результаты ABC–анализа представлены в таблице 16.

Таблица 16 – ABC – анализ ООО «Втор-Эксперт» за 2017 год

Номенклатура	Выручка, тыс.руб.	Доля в выручке, %	Нарастающая доля выручки, %	Группа
Алюминиевые банки	20038	44,1	44,1	А
ПЭТ бутылки	11075	24,4	68,5	
Деревянные поддоны	5115	11,3	79,8	
Канистры	5065	11,2	90,9	В
Полиэтилен	4112	9,1	100,0	С
Итого	45405	100,0	–	–

Вывод по таблице 16:

– доля алюминиевых банок в выручке в 2017 году составила 44,1 %, доля ПЭТ бутылок – 24,4 %, доля деревянных поддонов – 11,3 %, доля канистр – 11,2 %, доля полиэтилена – 9,1 %:

– наиболее ценными (группа А) товарами являются: алюминиевые банки, ПЭТ бутылки, деревянные поддоны; промежуточными товарами (группа В) являются канистры; наименее ценными товарами (группа С) является полиэтилен.

В таблице 17 представлена оборачиваемость по каждой группе товара.

Таблица 17 – Оборачиваемость групп товара ООО «Втор-Эксперт»

Номенклатура	Себестоимость, тыс.руб.		Среднегодовые остатки, тыс.руб.		Оборачиваемость запасов, обороты			Длительность оборота, дни		
	2016 год	2017 год	2016 год	2017 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение, +/-	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение, +/-
Алюминиевые банки	4658	17326	465	3654	10,02	4,74	-5,28	36	76	40
ПЭТ бутылки	3144	8744	398	2257	7,90	3,87	-4,03	46	93	47

Окончание таблицы 17

Номенклатура	Себестоимость, тыс.руб.		Среднегодовые остатки, тыс.руб.		Оборачиваемость запасов, обороты			Длительность оборота, дни		
	2016 год	2017 год	2016 год	2017 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение, +/-	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение, +/-
Деревянные поддоны	2300	3888	304,5	1805	7,55	2,15	-5,40	48	167	119
Канистры	1908	3595	235	1562,5	8,12	2,30	-5,82	44	156	112
Полиэтилен	1204	3005	205	1004	5,87	2,99	-2,88	61	120	59
Итого	13214	36558	1607,5	10282,5	8,22	3,56	-4,66	44	101	57

Для выявления групп товара, по которым планируется предоставление скидки, были совмещены расчетные данные оборачиваемости запасов и ABC-анализа. Рост среднегодовых остатков запасов, сильный рост продолжительности оборота и отнесение запасов к наиболее ценным товарам являются основными критериями для предоставления скидки.

Исходя из вышеперечисленных критериев, выделена группа товаров на которую может быть предоставлена скидки – деревянные поддоны. С целью наискорейшего получения денежных средств необходимым является предоставление скидок на наиболее ценные товары (группа А) ООО «Втор-Эксперт» – деревянные поддоны.

В договоре между продавцом и покупателем скидка оформляется записью «3/20 нетто 30», что означает: покупатель получит 3-х процентную скидку в случае оплаты в течение 20 дней с момента получения товара. В случае, если покупатель не использует скидку за ускорение оплаты, то его обязанностью является осуществление полной оплаты поставки товара в течение 30 календарных дней с момента отгрузки товара. Таким образом, период оборачиваемости деревянных поддонов устанавливается договорными отношениями между покупателем и ООО «Втор-Эксперт».

Далее проведен расчет экономической эффективности предоставления скидок на наиболее ценную группу товаров – деревянные поддоны.

Условия предоставления скидок покупателям:

- срок предоставления скидок – 30 календарных дней;
- скидки распространяются на группу товаров – деревянные поддоны.

В соответствии с должностной инструкцией ответственным за предоставление скидок является директор. Директор на первое число последующего месяца должен сформировать отчет о продажах по группе товаров – деревянные поддоны, проданной со скидкой.

На этапе формирования в 1С счета на оплату в строке «Договор» указывается название акции 01/03/2018–31/03/2018 Деревянные поддоны. Данное обозначение договора позволит директору сформировать отчет по продажам по данной группе товара, проданной со скидкой.

Скидки предоставляются на основании выставленного счета. В табличной части счета цена на продукцию формируется по схеме:

$$P1 - \% , \quad (25)$$

где P1 – розничная цена продукции, рублей;

- % – скидка в процентах от розничной цены.

ООО «Втор–Эксперт» имеет следующие показатели по группе товаров «Деревянные поддоны»:

- годовой объем полиэтилена в запасах 2017 г. – 1805 тысяч рублей;
- средний период оборота полиэтилена — 167 дней;
- условия оплаты — net/25;
- минимальная норма прибыли – 9,1 %.

Разработаны два варианта предоставления скидок:

1 вариант. ООО «Втор-Эксперт» определяет возможность предоставить скидку 3/20, net/30 что означает 3 % скидки при оплате счета в течение 20 дней при общем сроке платежа по договору 30 дней. Предполагается, что 20 % покупателей воспользуются этой скидкой, в результате чего время оборота готовой продукции и товаров для перепродажи до 20 дней.

Рассчитаем эффективность предоставления ценовой скидки.

Средняя величина деревянных поддонов в запасах без предоставления скидки:

$$1805 / (365/167) = 826 \text{ тысяч рублей.}$$

Средний остаток деревянных поддонов в запасах при изменении ценовой политики:

$$1805 / (365/20) = 99 \text{ тысячи рублей.}$$

Уменьшение деревянных поддонов для перепродажи:

$$826 - 99 = 727 \text{ тысяч рублей.}$$

Дополнительная прибыль за счет сокращения запасов деревянных поддонов:

$$727 * 9,1 \% = 66,2 \text{ тысяч рублей.}$$

Величина ценовой скидки:

$$0,03 * 0,20 * 1805 = 10,8 \text{ тысяч рублей.}$$

Чистый доход от предоставления ценовой скидки:

$$66,2 - 10,8 = 55,3 \text{ тысяч рублей.}$$

Таким образом, предоставление 3 % скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты позволит ООО «Втор-Эксперт» сократить объем запасов деревянных поддонов в размере 727 тысяч рублей в год.

В результате предоставления скидки на наиболее ценные группы товара – деревянные поддоны, в балансе ООО «Втор-Эксперт» произойдут следующие изменения: размер запасов снизится на сумму 727 тыс.руб., а сумма денежных средств в виде себестоимости увеличится на 727 тыс.руб.

$$\text{Себестоимость (прогноз)} = 36558 + 727 = 37285 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Запасы (прогноз)} = 18510 - 727 = 17783 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Средняя величина запасов (прогноз)} = (18510 + 17783) / 2 = 18146,5 \text{ тыс.руб.}$$

Имея планируемые значения запасов и выручки рассчитаны прогнозные значения оборачиваемости запасов (таблица 18).

Таблица 18 – Прогноз оборачиваемости запасов

Показатель	2017 год	2018 год (прогноз)	Абсолютное отклонение, +/-	Темп прироста, %
1. Себестоимость, тыс.руб.	36558	37285	727	101,99
2. Среднее значение запасов, тыс.руб.	18510	18146,5	-363,5	98,04
3. Оборачиваемость запасов, оборот (п.1/п.2)	2,0	2,1	+0,1	104,03



## Окончание таблицы 18

Показатель	2017 год	2018 год (прогноз)	Абсолютное отклонение, +/-	Темп прироста, %
4. Период оборачиваемости запасов, дни (360/п.3)	182	175	-7	96,12

Таким образом, в результате применения скидки на наиболее ценную группу товаров "Деревянные поддоны" оборачиваемость запасов увеличилась на 0,1 оборотов, а период оборачиваемости сократился на 7 дней, достигнув значения в 175 дней. В целом, применение факторинга и скидки в три процента эффективно, т.к. сократилась оборачиваемость дебиторской задолженности и запасов.

Выводы по третьему разделу

С целью повышения экономической устойчивости предложены мероприятия.

Для сокращения размера и ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности применен факторинг. В результате применения факторинга оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 9,4 оборота, а период оборачиваемости сократился на 14 дней, достигнув значения в 17 дней. В результате сокращения периода оборота дебиторской задолженности на 17 дней высвобождение денежных средств составит 1817,4 тыс.руб.

Для сокращения размера запасов предложено предоставление 3 % скидки. Для выявления групп товара, по которым планируется предоставление скидки, были совмещены расчетные данные оборачиваемости запасов и ABC-анализа. Рост среднегодовых остатков запасов, существенный рост продолжительности оборота и отнесение запасов к наиболее ценным товарам являются основными критериями для предоставления скидки. Исходя из вышеперечисленных критериев, выделена группа товаров на которую может быть предоставлена скидки – деревянные поддоны. В результате применения трех процентной скидки на наиболее ценную группу товаров "Деревянные поддоны" оборачиваемость запасов увеличилась на 0,1 оборотов, а период оборачиваемости сократился на 7 дней, достигнув значения в 175 дней.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы рассмотрены теоретические аспекты управления экономической устойчивостью предприятия.

Под экономической устойчивостью предприятия следует понимать обобщенный показатель его деятельности, который формируется в процессе производства и продажи продукции и зависит от его производственной устойчивости и финансово–коммерческой устойчивости.

К составным элементам экономической устойчивости предприятия относятся: финансовая устойчивость, производственно–техническая устойчивость, коммерческая устойчивость, организационная устойчивость, инновационная устойчивость, социальная устойчивость. Каждому составному элементу экономической устойчивости предприятия соответствуют определенные показатели.

Методы управления экономической устойчивостью предприятия делятся в зависимости: от времени применения на стратегические и тактические; от характера воздействия – на экономические, организационно–технические, социально–психологические; от целей применения – уменьшение тяжести последствий рискованных ситуаций, исключение возможности возникновения рискованных ситуаций, снижение возможности возникновения рискованных ситуаций.

Проведенный анализ экономической устойчивости на примере ООО «Втор-Эксперт» позволил выделить следующие положительные и отрицательные моменты в деятельности.

Положительные:

- высокое качество выполняемых работ;
- высокая корпоративная культура объекта;
- высокое техническое оснащение производства;
- отлаженный канал поставок.

Отрицательные:

– малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации организационной структуры;

- рост текучести кадров;
- неликвидность и неплатежеспособность предприятия;
- финансовая зависимость от внешних источников финансирования;
- снижение деловой активности предприятия;
- снижение производственно–технической устойчивости;
- снижение коммерческой устойчивости;
- снижение организационной устойчивости;
- снижение социальной устойчивости.

На основе проведенного SWOT-анализа сделан вывод о необходимости разработки комплекса мер по повышению экономической устойчивости предприятия.

С целью улучшения экономической устойчивости ООО «Втор-эксперт» необходимо реализовать комплекс мер:

- снижение дебиторской задолженности с помощью применения факторинга;
- сокращение запасов путем предоставления 3 % скидки.

С целью улучшения экономической устойчивости ООО «Втор-эксперт» необходимо реализовать комплекс мер:

- анализ и снижение прочих расходов организации;
- снижение дебиторской задолженности;
- сокращение численности персонала нерентабельного производства.

С целью повышения экономической устойчивости предложены мероприятия:

– для сокращения размера и ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности применен факторинг – перепродажа прав по взысканию дебиторской задолженности факторинговой компании. В результате проведенного анализа дебиторской задолженности по структуре и срокам погашения выявлена просроченная дебиторская задолженность в размере 1388

тыс.руб., которую образовали ООО «Втор-Сырье» (648 тыс.руб.) и ООО «Абсолют» (740 тыс.руб.) планируется переуступить Челябинскому филиалу Банка «Национальная Факторинговая Компания». После продажи дебиторской задолженности ООО «НФК» в размере 1388 тыс.руб. предприятие получит выручку в размере 1318,6 тыс.руб. Потери ООО «Втор-Эксперт» на осуществление данной операции составят 69,4 тыс.руб. В результате применения факторинга оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 9,4 оборота, а период оборачиваемости сократился на 14 дней, достигнув значения в 17 дней. В результате сокращения периода оборота дебиторской задолженности на 17 дней высвобождение денежных средств составит 1817,4 тыс.руб.;

– для сокращения размера запасов предложено предоставление 3 % скидки. Для выявления групп товара, по которым планируется предоставление скидки, были совмещены расчетные данные оборачиваемости запасов и ABC-анализа. Рост среднегодовых остатков запасов, существенный рост продолжительности оборота и отнесение запасов к наиболее ценным товарам являются основными критериями для предоставления скидки. Исходя из вышеперечисленных критериев, выделена группа товаров на которую может быть предоставлена скидки – деревянные поддоны. В результате применения трех процентной скидки на наиболее ценную группу товаров "Деревянные поддоны" оборачиваемость запасов увеличилась на 0,1 оборотов, а период оборачиваемости сократился на 7 дней, достигнув значения в 175 дней.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [Текст] : учеб. пособие для вузов по направлению 080000 «Экономика и упр» / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – 2014. – 214 с.
2. Азрилиян, А.Н. Большой экономический словарь: 26 500 терминов / А.Н. Азрилиян.Издательство: «Институт новой экономики». – 2012. – 1472 с.
- 3.Алексеева, М.Б. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М.Б. Алексеева, П.П. Ветренко. – 2018. – 303 с.
- 4.Афоничкин, А.И., Журова Л.И. Модель оценки экономической устойчивости предприятий // Фундаментальные исследования. – 2015. С. 131 –136.
- 5.Абаева, Н.Э. Теоретические основы антикризисного управления / Н.Э. Абаева// Антикризисное и внешнее управление. – 2004. – Т. 1. – № 2. – С. 64 – 66.
- 6.Аверина, О.И. Анализ и оценка устойчивого развития предприятия / О.И. Аверина, Д.Д. Гудкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – Вып. 1. – № 1. – С. 10 – 19.
- 7.Анисимов, Ю.П. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций и интрапренерства: учебное пособие / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, Г.Д. Черткова, А.В. Соломка. – Воронеж: Изд-во ВГТА, 2006. – 403 с.
- 8.Арустамов, Э.А. Организация предпринимательской деятельности / Э.А. Арустамов, Т.П. Митрофанова, А.Н. Пахомкин и др. – М.: Дело и сервис, 2007. – 302 с.
- 9.Ageron, B., Gunasekaran A., Spalanzani A. Sustainable supply management: An empirical study. // International Journal of Production Economics, 2012, vol. 140, № 1, P. 168 – 182.
- 10.Arnold, C. Easter Island / C. Arnold. – Clarion books, 2000. – 50 p.
- 11.Arnold, T. Merging markets / T. Arnold. Journal of Finance, 1999. – 1083 p.
- 12.Анализ хозяйственной деятельности в строительстве: пособие / В.И. Гарост [и др.]; под ред. Д.А. Панкова, В.А. Тарловской. – Минст: БГЭУ, 2009 – 290 с.
- 13.Абдукаримов, И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и

финансовых результатов предпринимательских структур. М.: Инфра-М, 2014. 216 с.

14. Абдукаримов, И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. — № 5-6. – С. 11 – 21.

15. Аврашкова, Л.Я. О нормативной базе для оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. – 2010. — № 2. – С. 26 – 33.

16. Адаменкова, С.И. Анализ хозяйственной и финансовой деятельности предприятия / С.И. Адаменкова, А.С. Евменчик. – Минск: Элайда, 2011. – 352 с.

17. Анискин, Ю.П. Деловая активность и экономические пропорции в управлении компанией // Электронные информационные системы. 2015. № 2. С. 93 — 102.

18. Анискин Ю.П., Дытененко П.Н., Сухманов А.А. Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях. М.: Омега-Л, 2015. 304 с.

19. Афанасьева М.В. Выбор стратегии финансового обеспечения роста деловой активности предприятия // Известия Тульского государственного университета.

20. Баканаев, И.Л. Экономическая устойчивость деятельности предприятия / И.Л. Баканаев, Л.А. Цокаева, М.А. Мовтигова // Молодой ученый. – 2016. – №3 (107). – С. 455 – 457.

21. Балашевич, М.И. Большой бизнес: отечественный и зарубежный опыт: монография / М.И. Балашевич. – Москва: Экономпресс, 2005. – 110 с.

22. Бегун, Т.В. Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов / Т.В. Бегун // Экономика, управление, финансы: материалы II Междунар. науч. конф. – Пермь: Изд-во Меркурий, 2012.– 163 с.

23. Бирюков, С.Е. Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия: автореферат дис. канд. экон. Наук / С.Е.

24. Бирюков. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2006. – 22 с.

Бартакова, Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ / Н.Н. Бартакова, Н.Н. Крупина. – М.: ИНФРА-М, 2012 – 301 с.

- 25.Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / Под ред. В.И. Бариленко. М.: Издательство ЮРАЙТ, 2017. – 455 с.
- 26.Бухгалтерский учёт и анализ: учебник / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева, Л.Зайончик. – М.: КНОРУС, 2016. – 474 с.
- 27.Бабук, В.В. Проектирование технологических процессов механической обработки в машиностроении / В.В. Бабук. – Минск: Вышэйшая школа, 2009. – 256 с.
- 28.Бабук, И.М. Экономика предприятия / И.М. Бабук. – Минск: БНТУ, 2008. – 331с.
- 29.Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Юрайт, 2016. 456 с.
- 30.Баснукаев, И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. — № 45. – С. 43.
- 31.Басовский, Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2014. 336 с.
- 32.Безземельцева, О. Проблемы развития автотранспортных предприятий // Экономист. – 2010. — № 11. – С. 93 – 96.
- 33.Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2011. — 224 с.
34. Блажевич, О.Г., Соколов И.В. Управление деловой активностью предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2012. № 4. С. 111 — 120.
35. Богдановская, Л.А. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ Л.А. Богдановская. – Минск: Вышэйшая школа, 2010.– 264 с.
36. Богомолова Л.Л. Деловая активность предприятия: методологические подходы к оценке // Социальные науки. 2014. № 2. С. 18 — 25.
37. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер,— 2009. – 240 с.
- 38.Бутрин, А.Г., Ковалев А.И. Управление оборотными средствами в цепи поставок промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. — № 3. – С. 52 – 57.

39. Бычков, В.П. Экономика автотранспортного предприятия. – М.: Инфра-М, 2012. – 384 с.
40. Васильев, В.П. Методы оценки экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций // TERRA ECONOMICUS. – 2013. С. 50 – 54.
41. Васин, С.М. Управление рисками на предприятии [Текст] : учеб. пособие по специальности «Менеджмент орг.» / С. М. Васин, В. С. Шутов. – 298 с.
42. Восканян, Е. Управление рисками: только качественные решения // Эффективное антикризисное управление (Практика). – 2016, № 5 (98). – С.20 – 23.
43. Вяткин, В.Н. Риск–менеджмент [Текст] : учебник для вузов по экон. направлениям / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Ф.В. Маевский ; Финанс. ун–т при Правительстве Рос. Федерации. – 2017. – 365 с.
44. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и инноваций: учебное пособие / С.В. Валдайцев. – М.: «Филин», 2005. – 576 с.
45. Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебное пособие / О.С. Виханский – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
46. Вольский, А.Т. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития / А.Т. Вольский // Инновационная деятельность. – 2005. – Вып. 26. – № 1. – С. 4 – 12.
47. Васильева, Л.С., Финансовый анализ/ Петровская М.В.–М.:Кнорус.–2010–880с.
48. Веретенникова О.Б., Лаенко О.А. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов // Управленец. – 2011. — № 11-12. – С. 52 — 55.
49. Веретенникова, О.Б., Лаенко О.А. Сущность оборотного капитала предприятия и его классификация // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2012. — № 2. – С. 178 – 183.
50. Волков, В.П. Экономика предприятия: учебное пособие / В. П. Волков. – Москва: ООО «Новое знание», 2008. – 677-685 с.
51. Воронченко, Т.В. Совершенствование механизма комплексного управления финансами предприятия с помощью аналитических инструментов // Экономические науки. – 2009. — № 60. – С. 91 – 98..Гиляровская, Л.Т.



Экономический анализ: учебник д/вузов, 2-е изд.–2016 – 640с.

53.Голубков, Е.П. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.П. Голубков. – 2018. – 290с.

54.Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 № 51–ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Российская газета. 1994. 8 декабря. N 238 – 239.

55.Григорян, Е.С. Классификация видов устойчивости предприятия // Концепт. – 2015.URL: <http://e-koncept.ru/2015/15072.htm>.

56.Губина, О.В. Анализ финансово–хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2016. – 192 с.

57.Герасимов, Б.Н. Экономическая устойчивость в деятельности предприятия / Б.Н. Герасимов, М.Н. Рубцова // Вестник ОГУ – Омск, – 2008. – Вып. 3. – № 8. – С. 26 – 29.

58.Голобокова, Г.М. Экономическая стабильность: учебное пособие / Г.М. Голобокова. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 123с.

59.Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия. Критерии и методы оценки в рыночной экономике: учебное пособие / А.В. Грачев. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 218 с.

60.Гаевая, М.М. Факторы формирования деловой активности предприятия // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 62 — 69.

61.Глазунов, М.И. Концепция собственных оборотных средств // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. — № 11. – С 61 – 67.

62.Гогина, Г.Н., Никифорова Е.В, Шиянова С.Л., Шнайдер О.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ГИОРД, 2010. – 192 с.

63.Головачев, А. С. Экономика предприятия: в 2-х книгах. Книга 1 / А.С. Головачев. – Минск: Изд-во МИУ, 2008. – 364 с.

64.Горелкина, И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. — № 9. – С. 61 – 64.

65. Грабарева, А. Методика анализа денежных средств предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. — № 1. – С. 553 – 558.
66. Грачева, М.Е. Анализ собственных оборотных средств и рабочего капитала // Аудит и финансовый анализ. – 2011. — № 6. – С. 133 – 138.
67. Григорьев, В.В. К вопросу о финансовом оздоровлении предприятий // Аудит и финансовый анализ. – 2012. — № 2. – С. 292 – 296.
68. Давыденко, И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов по направлению «Менеджмент» (степень «бакалавр») / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова ; Финанс. ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – 376 с.
69. Давыдова, Н.И. Устойчивое развитие города / Н.И. Давыдова, О.М. Тимофеева // Муниципальная экономика. – 2016. – Вып. 5. – №44. – С. 22 – 23.
70. Дуброва, О.С. Стратегическое управление предприятием / О.С. Дуброва // Вестник Рязанского университета. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 15 – 19.
71. Дударев, А.С. Факторы устойчивого экономического развития / А.С. Дударев // Предприниматель. – 2006. – Вып. 2. – № 8. – С. 56 – 59.
72. Дударев, А.С. Факторы устойчивого экономического развития / А.С. Дударев // Предприниматель. – 2006. – Вып. 7. – № 8. – С. 32 – 48.
- Дударев, А.С. Факторы устойчивого экономического развития / А.С. Дударев // Предприниматель. – 2006. – Вып. 1. – № 8. – С. 23 – 25.
72. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2008. – 368 с.
73. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности. Практикум: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2015. – 159 с.
- Давыдова В.В., Мирончева А.С. Показатели и модели оценки деловой активности // Системное управление. 2013. № 3. С. 27 — 29.
74. Данилин, В.Н., Данилина Е.И. О новой концепции воспроизводства оборотного капитала в современных условиях хозяйствования // Проблемы современной экономики. – 2012. — № 1. – С. 43 – 46.

75. Дедкова, А.А., Радченко А.С. Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий // Молодой ученый. 2015. № 3. С. 25 — 30.
76. Демидов, В.И. Экономика предприятия: Методическое пособие / В.И. Демидов. – Минск: БНТУ, 2008. – 103с
77. Дзахоева, С.Л. Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. 2015. № 4. С. 353 — 354.
78. Дойл, Д. Управление затратами. Стратегическое руководство / Д.Дойл. – Москва: Волтерс Клувер, 2009. – 264 с.
79. Дрогобыцкая, К.С. Системные основы формирования архитектуры деловой активности организации // Экономические науки. 2013. № 5. С. 109 — 112.
80. Дроздов, О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – С. 60 – 61.
81. Дроздов, О.А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – С. 22 – 28.
82. Дуб В.Ю. Понятие деловой активности предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 33. С. 14 — 19.
83. Дьяконова, О.С. Оценка финансовой устойчивости торговой компании с целью снижения риска банкротства [Электронный ресурс] / О.С. Дьяконова, А.А.
84. Ефимова, М.Г. Совершенствование системы управления промышленного предприятия, нацеленной на устойчивое развитие, на основе принципов моделирования его стоимости [Текст] / М.Г. Ефимова, Т.А. Худякова.– Вестник Южно–Уральского государственного университета. Сер. Экономика и менеджмент. – 2018. – С. 137 – 144.
85. Егиян, К.А., Погорельская Т.А. Анализ подходов к определению понятия «деловая активность предприятия» и ее оценка в международной практике // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2014. № 21. С. 143 — 148.
86. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов по экон. направлениям / А. Н. Жилкина. – 2017. – 284 с.
87. Жизнин, С.З. Как создать устойчивое предприятие. / С.З. Жизнин, В.И.

- Крупное // Предприниматель. – 2006. – Вып. 7. – № 4. – С.12.
- 88.Заводская, А.О. Подходы к анализу финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый.–2016.–С.365–367.URL <https://moluch.ru/archive/125/34678/>
- 89.Зайончик, Л.Л. Анализ финансовой отчётности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 147 с.
- 90.Зайончик, Л.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 130 с.
- 91.Забродин, И.П., Павлов Д.В. Обоснование показателей для оценки эффективности бизнес-процессов коммерческих организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. — № 38. – С. 50 – 58.
- 92.Зобова, Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. — № 11. – С. 83 – 87.
- 93.Иванов, И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник для вузов по направлению 080200 «Менеджмент» (степень «бакалавр») / И. Н. Иванов.– 2014.– 346 с.
- 94.Инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособие для вузов по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / И.С. Межов и др.; под ред. И.С. Межова. – М. – 2016. – 415 с.
- 95.Инвестиционный менеджмент [Текст] : учебник по специальности «Менеджмент орг. » / Н. Д. Гуськова и др. – 2016. – 437 с.
- 96.Ионова, А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. – 2015. – 624 с.
- 97.Ильин, И.В. Теория устойчивого развития / И.В. Ильин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 103 с.
- 98.Ивасенко, А.Г., Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий). — М.: КноРус, 2012. — 208 с.
- 99.Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник для вузов по направлению 38.03.01 «Экономика » / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин ; Финанс. ун–т при Правительстве Рос. Федерации. – 2016. – 360 с.

- 100.Клочкова, Е.Н. Экономика предприятия : учебник для прикладного бакалавриата / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова ; под ред. Е.Н. Клочковой. – 2018 . – 447 с.
- 101.Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента. Учебник / В.В. Ковалев. – 2017.– 107 с.
- 102.Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности: учебник.– 2015. – 424 с.
- 103.Когденко, В.Г. Экономический анализ [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальностям «Бухгалт. учет, анализ и аудит» и др. / В Г. Когденко.–2015. – 392 с.
- 104.Коняшова, А.В., Мерзликина Г.С. Методика оценки уровня экономической устойчивости развития предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – С. 174 – 179.
- 105.Коротков, Э.М. Менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Э. М. Коротков. – 3–е изд., перераб. и доп. – 2019. – 566 с.
- 106.Котляр, Б.А., Производительность труда и заработная плата: соотношение и необходимость роста // Сталь (Экономика, управление и организация производства) . – 2015 – С. 75 – 81.
- 107.Корпоративные финансы и управление бизнесом: монография / С.В. Большаков и др.; под ред. Л.Г. Паштовой, Е.И. Шохина ; Финанс. ун–т при Правительстве Рос. Федерации. – 2018. – 399 с.
- 108.Ксенофонтова, Х.З. Теория менеджмента : теория организации: учеб. пособие для вузов по направлению «Менеджмент» (квалификация (степень) «бакалавр») / Х.З. Ксенофонтова. – 2016. – 194 с.
- 109.Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления 080100/ Кузнецов Б.Т.–2017.–623с.
- 110.Кузьменко, О.В., Гриценко Е.В. Методические аспекты оценки устойчивости предпринимательских структур // Экономическая наука и практика: материалы V

Международ. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый. – 2017. – С. 13 – 17.

111. Корчагина, Е.В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е.В. Корчагина – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2002. – 145 с.

112. Костина, Т.И. Основания концепции устойчивого роста / Т.И. Костина, Н.М. Мамедов // Экономика предпринимательства. – 2014. – Вып. 4. – № 32. – С. 55 – 57.

113. Кнорринг, В.И. Теория, практика и искусство управления: учебное пособие / В.И. Кнорринг. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 223 с.

114. Кожемякина, В.А. Устойчивость как базовое условие обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг / В.А. Кожемякина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2011. – Вып. 1. – № 2. – С. 12 – 18.

115. Коробейников, О.П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента / О.П. Коробейников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – Вып. 2. – № 4. – С. 25 – 37.

116. Костромин, П.А. Устойчивое развитие предприятия в условиях модернизации экономики / П.А. Костромин // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013. – Вып. 14. – № 2. – С. 25 – 29.

117. Кравченко, А.В. Тенденции и перспективы развития торгово-розничного сектора экономики РФ в сложившихся экономических условиях / А.В. Кравченко, И.А. Гуник // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – Вып. 8. – №3. – С. 556 – 560.

118. Коняшова, А.В. Показатели оценки финансовых составляющих экономической устойчивости [Электронный ресурс] / Коняшова, А.В. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pokazатели-otsenki-funktsionalnyh-sostavlyayuschih-ekonomicheskoy-ustoychivosti-razvitiya-predpriyatiya>.

119. Курс дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kursdela.biz/articles/?ID=7906>.

- 120.Официальный сайт ООО ТФ «Ладья» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ladja.su>.
- 121.Ковалев, В.В. Анализ баланса: учебное пособие / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2016. – 912 с.
- 122.Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Социальные отношения, 2007. – 512 с.
- 123.Климова, Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. — № 20. – С. 50 – 54.
- 124.Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы. М.: Проспект, 2015. 258 с.
125. Ковалева, А.М., Лапушта М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. — М.: Инфра-М, 2007. — 528 с.
- 126.Коваленко, Н.П. Управление финансами российских предприятий в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. — № 2. – С. 39 – 41.
- 127.Кожевникова, В.Д., Нагаева К.Р. Деловая активность как показатель эффективности деятельности предприятий // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 7. С. 48 — 51.
- 128.Колоскова, Л.И., Напхоненко Н.В. Курс лекций по экономике автотранспортных предприятий. – Ростов-на-Дону: Март, 2006. – 128 с.
- 129.Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2011. – 576 с.
- 130.Коптева П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. — № 10. – С. 46.
- 131.Корпоративные финансы / Под ред. М.В. Романовского. — СПб.: Бизнес-Пресса, 2011. – 592 с.
132. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия). М.: Юрайт, 2016. 408 с.

133. Кузнецова, Т.В. Учет, анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью ЗАО «Лайтком Сервис» // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 27 — 31.
134. Кычанов, Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов // Финансовый менеджмент. – 2011. — № 3. – С. 30 – 35.
135. Липская, А.О., Методика анализа доходов в организациях сферы обращения для управления собственным капиталом // Экономический анализ: теория и практика (Анализ доходов, прибыли и расходов). – 2015. – С. 41 – 50.
136. Лопатников, Л.И. Экономико–математический словарь: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 2015. – 520 с.
137. Любушин, Н.П., Лещева, В.Б., Дьякова, В.Г. Анализ финансовой деятельности предприятия: Учебное пособие д/вузов. – 2016. – 471 с.
138. Лапуста, М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2011. – 575 с.
139. Ларионова, А.А., Зайцева Н.А., Мартыненко И.Н. Подходы к повышению качества дебиторской задолженности // Научное обозрение. 2014. № 11. С. 245 — 251.
140. Лебедев, В.Г. Планирование и анализ затрат и результатов на предприятии: Методическое пособие /В.Г. Лебедев. – Санкт-Петербург: Бизнес-Пресса, 2009. – 107 с.
141. Лобанок М.Ю., Войко А.В. Особенности анализа дебиторской задолженности // Финансовая жизнь. – 2010. — № 1. – С. 85 – 87.
142. Лобушин, Н.П., Бабичева Н.Э. Финансовый анализ. – М.: Эксмо, 2010.– 336 с.
145. Лукаш, Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения. М.: Флинта, 2012. 282 с.
146. Малугин, В.А. Количественный анализ в экономике и менеджменте [Текст] : учебник для вузов по направлению 080100 «Экономика» / В. А. Малугин, Л. Н. Фадеева. – 2016. – 614 с.



147. Малый бизнес : учеб. пособие для вузов / А. И. Базилевич и др. ; под ред. В. Я. Горфинкеля. – 2014. – 336 с.
148. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) // Информационно-правовая система «КонсультантПлюс».
149. Миляева, Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : практикоориентированный подход [Текст] : учеб. пособие для вузов по направлениям «Экономика», «Менеджмент»/ Л.Г. Миляева. – 2016. – 190 с.
150. Мокеев, В.В. Анализ экономической устойчивости динамической системы на основе метода собственных состояний [Текст] / В.В. Мокеев, Е.В. Бунова, Н.А. Крепак // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. – 2014. – С. 116 – 125.
151. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. пособие для вузов по направлению «Экономика» / Л.А. Мочалова, А.В. Касьянова, Э.И. Рау ; под ред. Л.А. Мочаловой ; Финанс. ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – 2016. – 378 с.
152. Мумладзе, Р.Г. Экономика труда : учебное пособие / Р.Г. Мумладзе. – 2016. – 188 с.
153. Муравьева, Н.Н. Разработка комплекса мер, направленных на достижение необходимого уровня финансовой устойчивости коммерческих организаций / Н.Н. Муравьева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – С. 60 – 64.
154. Мацнева, Е.А. Устойчивое развитие промышленного предприятия: понятия и критерии оценки / Е.А. Манцева // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – Вып. 3. – №5. – С. 25–33.
155. Международная конкуренция / М. Портер; Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
156. Методологические вопросы экономико-статистического анализа социально-демографических групп населения: монография / М.В. Карманов, П.А. Смелов,

- Е.А. Егорова, О.А. Золотарева, О.В. Кучмаева. – М.: МЭСИ, 2010. – 328 с.
- 157.Мохов, В.Г. Детерминированная оценка устойчивости современной корпорации: учебное пособие / В.Г. Мохов. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2018. – 99 с.
- 158.Маркарьян, Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Кнорус, 2010. – 552 с.
255. Маркин, Ю.П. Экономический анализ. – М.: Омега-Л, 2011. – 450 с.
- 159.Маркова, С.Н. Планирование и анализ доходов и прибыли автотранспортного предприятия «Лайт Флэш» // Экономический анализ: теория и практика. – 2003. — № 7. – С. 28 – 35.
- 160.Марченкова, И.Н. Совершенствование анализа деловой активности предприятия // Научный альманах. 2015. № 7. С. 133 — 139.
161. Масленникова, К.И. Деловая активность предприятий как индикатор развития // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. № 3. С. 65 — 67.
- 162.Методические рекомендации по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях Министерства промышленности Республики Беларусь». – Минск: Ризондис, 2011.
- 163.Миненко, Е.В. Состав и структура бизнес-процессов автотранспортного предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. — № 1. – С. 14 – 15.
- 164.Митина, Ю.А. Бухгалтерская отчетность — основа анализа деловой активности предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 1. С. 191 — 195.
- 165.Морозова, С.Н. Анализ деловой активности организации // Вестник международного Института управления. 2015. № 6. С. 80 — 84.
- 166.Мудунов, А.С., Цахаева К.М. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ // Вопросы реструктуризации экономики. – 2011. — № 2. – С. 31 – 34.

- 167.Мукомелаз-Михалец, В.О. Управление деловой активностью предприятий машиностроения // Научное обозрение. 2013. № 8. С. 140 — 142.
- 168.Нехорошков, В.П. Экономическая устойчивость и устойчивое развитие как категории менеджмента хозяйствующего субъекта // Экономические науки (Экономика и управление народным хозяйством). – 2016 – С. 25 – 29.
- 169.Нижегородцев, Р.М. Экономика инноваций: учебное пособие / Р.М. Нижегородцев. – 2018. – 154 с.
- 170.Никитин, В.В. Комплексная модельная оценка финансового состояния предприятия // Региональная экономика: теория и практика (Экономико-математическое моделирование). – 2018 – С. 551– 566.
- 171.Нацыпаева Е.А. Оценка деловой активности предприятий (на примере предприятий — производителей ПВХ конструкций) // Факторы успеха. 2015. № 2. С. 30 — 34.
- 172.Нацыпаева, Е.А. Финансовая активность предприятия и система показателей количественной оценки его деловой активности // Наука и общество. 2014. № 3. С. 122 — 127.
- 173.Наумов, А.В. Ключевые вопросы управления финансами предприятия в режиме самофинансирования // Управленческий учет и финансы. – 2012. — № 2. – С. 84 – 98.
- 174.Остапенко, Е.А. Финансовая среда и предпринимательские риски [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов бакалавриата (направление подготовки – 38.03.00 Экономика)/ Остапенко Е.А., Гурнович Т.Г.– Электрон. текстовые данные.– Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, Секвойя, 2017.– 271 с.
- 175.Ольховский, Г.Г. Перспективы совершенствования устойчивого развития / Г.Г. Ольховский, А.Г. Тумановский // М.: Экономика. – 2006. – 245с.
- 176.Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.synapsenet.ru>.
- 177.Южно-Уральская панорама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://up74.ru/articles/ekonomika/22941/>.

188. Остапкович, Г.В. Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых секторов экономики // Инвестиции в России. 2014. № 7. С. 15 — 23.
189. Пищулина, Е.С. Моделирование процесса управления факторами, определяющими экономическую устойчивость, в современных условиях развития экономики [Текст] / Е.С. Пищулина, Т.А. Худякова // Вестник Южно–Уральского государственного университета. Сер. Экономика и менеджмент. – 2017. – Т. 11, № 2. – С. 129–134.
190. Погодина, Т.В. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учебник и практикум для вузов по экон. направлениям и специальностям / Т.В. Погодина ; Финанс. ун–т при Правительстве Рос. Федерации. – 2016. – 310 с.
191. Порохин, А.В., Урбан Н.А. Современные научные подходы к определению сущности экономической устойчивости// Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11–3. – С. 600–604.
192. Псарева, Н.Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия / Н.Ю. Псарева // Экономика строительства. – 2005. – Вып.5. № 5. – С. 9 – 17.
193. Панков, Д.А. Концепция функционально-стоимостного калькулирования себестоимости объектов промышленно-гражданского строительства / Д.А. Панков, Е.В. Черноокая / Бух.учет и анализ – 2013, - № 8. – С.40 – 50.
194. Применение функционально-стоимостного анализа в решении управленческих задач. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 256 с.
195. Павлова Ю.А. Экономические аспекты развития системы управления оборотными средствами предприятий // Экономические науки. – 2011. — № 81. – С. 167 – 171.
196. Палий, В.Ф. Технико-экономический анализ производственно — хозяйственной деятельности предприятий / В.Ф. Палий. – Москва: Машиностроение. –2009. – 432 с.
197. Пласкова, Н.С. Экономический анализ. – М.: Эксмо, 2007. – 704 с.
198. Положение о премировании рабочих головного завода ОАО «Управляющая компания холдинга «Минский моторный завод» — утверждено ген.директором 21.05.2012г.

- 199.Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 536 с.
- 200.Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М.: Академия, 2012. — 384 с.
- 201.Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.: Академия, 2013. 384 с.
- 202.Рубин, Ю.Б. Курс профессионального предпринимательства [Электронный ресурс] : учебник / Ю.Б. Рубин. – 12–е изд., перераб. и доп. – 2012. – 944 с. – (Университетская серия). – ISBN 978–5–4257–0072–8. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/451258>.
- 203.Румянцева, Е.Е. Экономический анализ [Текст] : учебник и практикум для вузов по экон. направлениям и специальностям / Е.Е. Румянцева. – 2017.–380с.
- 204.Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. Е. Румянцева. – 2018. – 360 с.
- 205.Родионова, Л.Н. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения / Л.Н. Родионова, Л.Р. Абдуллина // Нефтегазовое дело. – 2007. – Вып. 8. – № 8. – С. 12 – 18.
- 206.Русинов, Ф. Система отбора и оценки инновационных проектов: учебное пособие / Ф. Русинов, Н. Минаев. – М.: Экономпресс, 2006. – 258 с.
207. Русинов, Ф. Рисковые решения в системе менеджмента: учебное пособие / Ф. Русинов, Н. Минаев. – М.: Экономпресс, 2008. – 312 с.
- 208.Ряховская, А.Н. Устойчивое функционирование и развитие предприятий: основные механизмы, принципы, критерии оценки / А.Н. Ряховская // Эффективное антикризисное управление. – 2012. – Вып. 1. – № 2. – С. 58 – 66.
- 209.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – 2014.– 225 с.
- 210.Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.– Электрон. текстовые данные. – 2017.– 639 с.

211. Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник для вузов по специальности «Менеджмент орг.» / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – 2014. – 376 с.
212. Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальности «Бухгалт. учет, анализ и аудит» и др. / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. – 2016. – 251 с.
213. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
214. Салитов, Л.Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста / Л.Р. Салитов // Экономические науки. – 2008. – № 11 (48). – С. 140 – 146.
215. Самочкин, В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В.Н. Самочкин – М.: Дело, 2000. – 376 с.
216. Сафронова, Н.А. Экономика предприятия: учебное пособие / Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ, – 2005. – 584 с.
217. Сергеев, И.В. Экономика предприятий: учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
218. Суша, Г.З. Экономика предприятия: Учебное пособие: / Г.З. Суша. – М.: Новое знание, 2004. – 384 с.
219. Савицкая, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 378 с.
220. Селезнёва, Н.Н. Анализ финансовой отчётности организации / Н.Н. Селезнёва, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 583 с.
221. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2013. – 544 с.
222. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2012. – 167 с.
223. Семенова, О.Ю. Подходы к эффективному управлению оборотными средствами предприятия // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. — № 8. – С. 280.

- 224.Сергеев, И. В. Экономика предприятия: учебное пособие / И.В. Сергеев. – Москва: Финансы и статистика, 2008. – 304 с.
- 225.Соловьева, Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 2. С. 161 — 168.
- 226.Сулейманова, Д.А., Ахмедов Л.А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Проблемы современной экономики. – 2010. — № 4. – С. 127 – 130.
- 227.Султанов, А.Г. Методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия: проблемы и перспективы развития // Вестник СамГУПС. – 2010. — № 2. – С. 52 – 58.
- 228.Теория экономического анализа [Текст] : учеб. пособие для вузов по направлению 38.03.01 «Экономика» (степень «бакалавр») / Т.Н. Стеклова и др. – Ростов н/Д. – 2017. – 299 с.
- 229.Токать, Е.В., Иголкина Т.Н. Устойчивость финансового состояния предприятия как фактор его успешного функционирования// Вестник БУКЭП. – 2011.– № 4. – С. 89 – 94.
- 230.Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] Ч. 1 : учебник и практикум для вузов по экон. направлениям и специальностям : в 2 ч. / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – 2016. – 363 с.
- 231.Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник для вузов по специальности 080502 (060800) «Экономика и упр. на предприятии» / Т.У. Турманидзе. – 2015. – 287 с.
- 232.Толпегина, О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. — № 20. – С. 10 – 14.
- 234.Толпегина, О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.

235. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник по направлению «Менеджмент» / Е. А. Горбашко и др.; под ред. Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева ; С.–Петерб. гос. экон. ун–т. – М. : Юрайт , 2014. – 446 с.
236. Форма № 1 «Бухгалтерский баланс».
237. Форма № 2 «Отчет о финансовых результатах».
238. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2005. – 600 с.
239. Фаттахова, Г.Я. Рентабельность и факторы на нее влияющие // Экономические науки. – 2010. — № 66. – С. 19 – 22.
240. Фаттахова, Г.Я. Рентабельность как показатель хозяйственной деятельности в условиях регулируемой и нерегулируемой экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. — № 90. – С. 101–106.
241. Филобокова, Л.Ю. Стратегия, тактика, неформализованный инструментарий управления дебиторской задолженностью малых предприятий : Финансовый менеджмент. 2014. № 2. С. 19 — 22.
242. Фридман А.М. Финансы организаций (предприятий). — М.: Дашков и Ко, 2011. — 488 с.
243. Хен, Ю.О. Управление финансами коммерческих организаций: системный подход / О.Ю. Хен, Н.Н. Муравьева // Вестник магистратуры. – 2016. – №2–2. – С. 41–44.
244. Хотинская, Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г.И. Хотинская. – М.: Дело и сервис, 2005. – 132 с.
245. Храмова, Л.Н. Методические основы обоснования устойчивого развития предприятия: автореферат дис. канд. эк. наук / Л.Н. Храмова. – СПб.: СПбГИЭА, 2009. – 34 с.
246. Хрипач, В.Я. Экономика предприятия: учебное пособие / В.Я. Хрипач. – Мн.: Экономпресс, 2001. – 464 с.
247. Хомякова, А.А. Особенности финансирования проектов финансового оздоровления // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2011. — № 3. – С. 5 – 11.



- 248.Хомякова, А.А. Финансовый механизм государственной поддержки финансового оздоровления предприятия // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. — № 2.– 47 с.
- 249.Хрипач, В.Я. Экономика предприятия / В.Я.Хрипач. – Минск: «Экономпресс», 2012 – 464 с.
- 250.Черненко, А.Ф. Понятие финансового положения предприятия и подходы к его оценке / А.Ф. Черненко// Управление инвестициями и инновациями. – 2014. – № 2–3. – С. 95 – 112.
- 251.Чечевицына, Л. Н. Экономика организации : практикум: учеб. пособие для сред. проф. образования / Л.Н. Чечевицына, О.Н. Терещенко. – Ростов н/Д : Феникс. . – 2014. – 254 с.
252. Чеблоков, А.Т. Стабильное производство – основа финансовой устойчивости предприятий / А.Т. Чеблоков // Финансы – 2009. – Т. 2, № 8. – С. 320.
253. Шпакова, А.Д. Основных механизмов инновационного развития торгового предприятия / А.Д. Шпакова // Экономика и финансы. – 2006. – Вып.2 – № 9 (113). – С. 50.
254. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2011. – 347 с.
- 255.Чеглакова, С.Г. Анализ движения денежных средств, дебиторской задолженности и финансовых результатов // Финансовый менеджмент. 2014. № 5. С. 83 — 95.
256. Чечевицына, Л.Н. Экономический анализ. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 480 с.
- 257.Чечевицына, Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Ростов на/Д: Феникс, 2014. 368 с.
- 258.Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев. – Москва: Дашков и К, 2008. – 368 с.
- 259.Чуева, Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М.: Дашков и Ко, 2013. — 348 с.

260. Чурсина, Ю.А., Лыскова Л.Н. Оценка методик, применяемых для анализа деловой активности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 3. С. 448 — 454.
261. Шейнин, Э.Я. Деловая среда и инвестиционная активность российских предприятий // Россия и современный мир. 2015. № 1. С. 156 — 171.
262. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Инфра-М, 2013. 365 с.
263. Шмидт, А.В. Современные методические подходы к оценке и прогнозированию показателей экономической устойчивости промышленных предприятий / А.В. Шмидт, К.С. Стаханов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2010. – Т. 9. – № 20. – С. 67.
264. Экономика организации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под ред. Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. – 2016. – 339 с.
265. Экономический портал [Электронный ресурс] Режим доступа: [institutiones.com/download/lecture/](http://institutiones.com/download/lecture/) Дата доступа 27.02.2014
267. Юдина, Л.Н. Анализ себестоимости и прибыли в системе «директ-костинг» / Л.Н.Юдина // Финансовый менеджмент, 2011– 89-97с.
268. Яськова Н.Ю., Силка Д.Н. Управление деловой активностью в условиях многоукладности сферы строительства. М.: МГСУ, 2013. 236 с.
269. Ageron, B., Gunasekaran A., Spalanzani A. Sustainable supply management: An empirical study. // International Journal of Production Economics, 2012, vol. 140, № 1, P. 168 – 182.
270. Arnold, C. Easter Island / C. Arnold. – Clarion books, 2000. – 50 p.
271. Arnold, T. Merging markets / T. Arnold. Journal of Finance, 1999. – 1083 p.
272. Birkinshaw, J.,. Management innovation // Hamel G., Mol M, Academy of Management Review, 2008, vol. 33, № 4, P. 825 – 845.
273. Bajaj, D. Risk management // Workplace Strategies and Facilities Management. – 2007. – vol. 21, № 3, – P. 128 – 145.
274. Berkman, A., Vylegzhanin A. Environmental Security in the Arctic Ocean. // Dordrecht: Springer, 2013. – vol. 12, № 2, – P. 98 – 103.

275. Dasgupta, P., Levin S., Lubchenco J. Economic Pathways to Ecological Sustainability // *BioScience*, – 2006. – vol. 50, № 1, P. 339 – 340.
276. Dvorakova L., Zborkova J. Integration of sustainable development at enterprise level  
// *Procedia Engineering*, – 2014. – vol. 69, № 1, P. 686 – 695.
277. Garškaitė-Milvydienė K. Anti-crisis management of enterprises as precondition of sustainable entrepreneurship // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. – 2014. – vol. 1, № 4, P. 187 – 203.
278. Geerlings, H., Vellinga T. Sustainability. – Pergamon Press, 2017. – 314 p.
279. Nasibulina, A. Education for sustainable development // *Advances in Intelligent Systems and Computing*. – 2017. – vol. 498, № 3, P. 947 – 954.
280. Santoyo-Castelazo, E., Azapagic A. Sustainability assessment of energy systems: Integrating environmental, economic and social aspects // *Journal of Cleaner Production*. – 2014. – vol. 80, № 4, P. 119 – 138.
281. Sala S., Ciuffo B., Nijkamp P. A systemic framework for sustainability assessment // *Ecological Economics*, – 2015. – vol. 119, № 8, P. 314 – 325.
282. Sen, A. *Collective Choice and Social Welfare*. / A. Sen. – San Francisco: Holden Day, 1970. – 225 p.
283. Serrat O. The Sustainable Livelihoods Approach // *Knowledge Solutions*. – 2017. – vol. 83, № 4, P. 21 – 26.
284. Soons, A. Report of the seventy-first conference held in Berlin. / A. Soons. – International Law Association, 2004. – 942 p.
285. Spedding, L. *Environmental Management for Business*. / L. Spedding. Wiley, 1996. – 390 p.
286. Sustainability Performance. ABB Group. – GRI Indicators, 2009. – 30 p.
287. Surroca J., Tribó S., Waddock J. Corporate responsibility and financial performance: The role of intangible resources // *Strategic Management Journal*. – 2010. – vol. 31, № 5, P. 463 – 490.
288. Teece, D. *Dynamic capabilities and strategic management* / D. Teece. – Clarion books, 2002. – 182 p.

289. Wackernagel M., Rees W. Our Ecological Footprint. Reducing Human Impact on the Earth : New Society Publishers. – 2015. – vol. 12, № 8, P. 125 – 129.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А.

#### Бухгалтерский баланс ООО «Втор-Эксперт»

	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
<b>Актив</b>				
I. Внеоборотные активы	0	0	0	0
II. Оборотные активы				
Запасы	802	1160	2055	18510
Дебиторская задолженность	1829	4265	3544	12702
Денежные средства и денежные эквиваленты	317	988	1855	7075
Итого по разделу II	2948	6413	7454	38287
<b>БАЛАНС</b>	<b>2948</b>	<b>6413</b>	<b>7454</b>	<b>38287</b>
<b>Пассив</b>				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	300	300	300	300
Нераспределенная прибыль	141	234	790	758
Итого по разделу III	441	534	1090	1058
IV Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
V Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	0	0	0	1828
Кредиторская задолженность	2507	5879	6364	35401
Итого по разделу V	2507	5879	6364	37229
<b>БАЛАНС</b>	<b>2948</b>	<b>6413</b>	<b>7454</b>	<b>38287</b>

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

Отчет о финансовых результатах ООО «Втор-Эксперт»

Показатель	Год		
	2014	2016	2017
Выручка	6368	20114	45405
Себестоимость продаж	4735	13214	36558
Валовая прибыль (убыток)	1633	6900	8847
Коммерческие расходы	1503	5872	7900
Прибыль (убыток) от продаж	130	1028	947
Прочие расходы	16	41	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	114	987	947
Текущий налог на прибыль	33	197	189
Чистая прибыль	81	790	758