

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, начальник отдела продаж
ООО ТФ «Ладья»

_____ Л.В. Ханина
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Анализ и повышение устойчивого развития ООО ТФ «Ладья»
г. Челябинска

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.04.02.2019.557. ПЗ ВКР

Руководитель работы,
д.э.н., профессор

_____ В.Г. Мохов
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-239

_____ С.В. Пороткин
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель

_____ М.Г. Трубева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Пороткин С.В. Анализ и повышение устойчивого развития ООО ТФ «Ладья». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-239, 2019. – 113 с., 13 ил., 33 табл., библиогр. список – 81 наим., 4 приложений, 19 листов раздаточного материала ф. А4.

Объект исследования работы – предприятие по реализации ингредиентов для хлебопечения ООО ТФ «Ладья».

Цель выпускной квалификационной работы – разработать программу повышения устойчивого развития ООО ТФ «Ладья».

В работе рассмотрены теоретические и методологические основы устойчивого развития предприятия. Дана краткая характеристика предприятия. Проведен анализ конкурентов. Дана оценка устойчивости развития ООО ТФ «Ладья», даны рекомендации по совершенствованию устойчивого развития торговой фирмы.

Результаты выпускной квалификационной работы могут быть рекомендованы в качестве методических основ для управления предприятием ООО ТФ «Ладья».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Сущность устойчивого развития предприятия и его элементы.....	8
1.2 Факторы влияющие на устойчивое развитие предприятия.....	21
1.3 Индексы и показатели устойчивого развития торгового предприятия.....	33
2 АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ООО ТФ «ЛАДЬЯ».....	53
2.1 Краткая характеристика ООО ТФ«Ладья» и анализ основных конкурентов.....	53
2.2 Оценка экономической эффективности управления ООО ТФ«Ладья».....	56
3 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ООО ТФ «ЛАДЬЯ».....	81
3.1 Разработка программы повышения устойчивого развития для предприятия ООО ТФ «Ладья».....	81
3.2 Расчет экономической эффективности программы повышения устойчивого развития ООО ТФ «Ладья».....	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	92
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	100
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	107
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО ТФ «Ладья».....	107
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Структура и динамика активов и пассивов.....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ В Структура и динамика финансовых результатов....	111
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Оценка показателей финансовых результатов.....	112

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Вопрос устойчивого развития в модернизирующейся экономической системе в настоящее время является одним из актуальных вопросов, как для экономики предприятия, так и экономической науки в целом. Это обусловлено тем, что в современных условиях российского рынка многие предприятия независимо от своего масштаба, расположения, вида деятельности, в самых различных стадиях своего развития испытывают какие-либо изменения во внутренней и внешней среде компании. Не все изменения позитивно сказываются на развитии предприятия. Из-за неправильных действий, бездействия, либо действий предпринятых с опозданием управленцы зачастую доводят свое предприятие до неплатежеспособности, вследствие чего происходит банкротство предприятия. Ввиду этого всего, предприятиям необходимо проводить анализ своей деятельности, для того чтобы вовремя увидеть не только свои слабые стороны, но и сильные и с опорой на них своевременно наметить пути повышения устойчивого развития своего предприятия и тем самым повысить эффективность деятельности.

Конкуренция, также как и изменения во внутренней и внешней среде, оказывает большое влияние на экономическую устойчивость предприятия. Сфера товарооборота в современном мире весьма обширна. Среди большого числа компаний ведется борьба за потребительский спрос. Исходя из этого компании занимаются продажей, той продукции, в которой больше всего нуждаются потребители. Современный рынок существует в условиях высокой конкуренции. Если рассматривать ее положительные стороны, то можно заметить, что конкуренция способствует развитию предпринимательской инициативы. Конкурентная борьба заставляет предприятия создавать выгодные условия реализации товаров. Помимо этого особое внимание уделяют трудовым ресурсам. Для людей, работающих в компании, создаются максимально комфортные для работы условия. Также повышению конкурентоспособности и тем самым устойчивости способствует маркетинг,

которому важно уделять особое внимание в современном мире. Благодаря маркетингу можно поднять узнаваемость компании и тем самым повысить спрос на продаваемый товар. Однако выжить в условиях высокой конкурентной борьбы способны лишь сильные и стабильные предприятия. Для повышения эффективности и стабильности компании в современных условиях хозяйствования требуется формирование стратегии устойчивого развития, что и определяет актуальность выбранной темы.

Предложенные пути повышения устойчивого развития в данной работе подразумевают план-рекомендацию по совершенствованию его деятельности, призванные обеспечить оптимальный вариант его устойчивого развития.

Цель работы – разработать программу повышения устойчивого развития для ООО ТФ «Ладья».

Задачи работы:

- исследовать теоретические и методологические аспекты устойчивого развития предприятия;
- дать характеристику ООО ТФ «Ладья»;
- сделать оценку эффективности управления ООО ТФ «Ладья»;
- разработать программу повышения устойчивого развития для предприятия ООО ТФ «Ладья»;
- рассчитать экономическую эффективность предложенной программы;
- обосновать необходимость введения данной программы в деятельность предприятия ООО ТФ «Ладья».

Объект работы – предприятие по реализации кондитерских и хлебопекарных ингредиентов, бакалейных товаров ООО ТФ «Ладья» на территории Челябинска, Челябинской, Курганской, Тюменской областей, частично Свердловской области, Башкортостана и Казахстана.

Предмет исследования – устойчивое развитие ООО ТФ «Ладья».

Первая глава раскрывает теоретические аспекты устойчивого развития предприятия. В данной главе представлен генезис развития устойчивого

развития. Приведены позиции ученых в отношении понятия устойчивого развития предприятия. Разобраны основные виды устойчивостей, рассмотрены индексы и показатели по каждому виду устойчивости предприятия. Представлены в таблице средние значения показателей по статистике различных российских предприятий.

Вторая глава включает в себя краткую характеристику предприятия с изображением организационной структуры. Произведен анализ деятельности основных конкурентов компании. Произведен SWOT-анализ, PEST-анализ деятельности предприятия. Представлен анализ финансовой деятельности предприятия ООО Торговая Фирма «Ладья». Проанализированы финансовая, экономическая, рыночная, кадровая, маркетинговая, инвестиционно-инновационная устойчивости предприятия, представлены выводы по каждому из видов устойчивости.

Третья глава направлена на разработку программы повышения устойчивого развития ООО ТФ «Ладья». В этой главе представлен план программы повышения устойчивого развития с обоснованием необходимости введения данных действий в развитие предприятия. Рассчитанными все затраты на предложенные мероприятия. Просчитан эффект, эффективность, окупаемость мероприятий. Дан вывод о необходимости введения данной программы в деятельность предприятия.

В заключении представлены основные результаты работы и сформулированы основные выводы.

Работа как результат включает в себя разработанную программу повышения устойчивого развития и ее экономическое обоснование.

В работе использовались научная и учебная литература, электронные ресурсы, периодические издания.

Результаты работы рекомендуется использовать для повышения устойчивого развития на предприятии ООО ТФ «Ладья».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность устойчивого развития предприятия и его элементы

Устойчивость служит залогом стабильного положения предприятия на рынке и это определяет его способность к устойчивому развитию. Термин устойчивое развитие очень сложный так как состоит из двух составляющих это устойчивость и развитие. Под устойчивостью обычно понимается такое состояние предприятие, когда оно в силе сохранять свое состояние при влиянии внешних воздействий, если же оно не может оставаться в своем постоянном состоянии, то предприятие неустойчиво. А развитие это переход от одного состояния в другое, более лучшее для системы. На рынке часто возникают такие ситуации, когда предприятие успешно функционирует, развивается, но в один момент, когда происходят даже не большие изменения, предприятие не может оставаться в своем полном рабочем состоянии, что подразумевает устойчивость, а тем более переходить в более лучшее состояние для предприятия, что подразумевает развитие, далее оно исчезает с рынка. Реально действующий механизм устойчивого развития позволяет предприятию не только быстро адаптироваться к изменениям, но и постоянно развиваться. Именно поэтому нам необходимо разобрать устойчивое развитие предприятия и понять в полной мере как нужно действовать, чтобы предприятие вошло в зону повышения устойчивого развития. Для того чтобы в полной мере понять сущность термина устойчивое развитие предприятия, в первую очередь разберем изначальный термин «устойчивое развитие».

Устойчивое развитие впервые было озвучено на английском языке «sustainable development», в 1987 году Г.Х. Брундтланд в Рио-де-Жанейро, в Международном союзе охраны природы, доклад имел название «Всемирная стратегия охраны природы». Уже в те времена развитию было дано определение: «модификация биосферы и использование людских, финансовых, возобновляемых и не возобновляемых природных ресурсов для удовлетворения

потребностей людей и улучшения качества жизни». Для того чтобы развитие было устойчивым, следует учитывать самые различные виды устойчивостей, ведь они все оказывают большое влияние на общую устойчивость системы. Под устойчивостью в тот период времени понимали постоянное развитие без сбоев.

С точки зрения составителей доклада, под устойчивым развитием в том контексте понималось то, что «обеспечение потребностей не должно подрывать возможности будущих поколений обеспечивать их потребности» [69].

В течение следующих двадцати лет пишут Джон Дрексхейг и Дебора Мерфи в работе, посвященной развитию концепции, устойчивое развитие трактовалось правительствами, бизнесом и обществом как главный принцип развития. В общепринятом смысле устойчивое развитие основывалось на трех опорах: экономическое развитие, социальное равенство и защита окружающей среды. Однако, как отмечают авторы, за последние года устойчивое развитие стало преимущественно трактоваться в природоохранном контексте. Само же развитие понималось как деятельность, ориентированная на экономический рост [58].

Понятие «устойчивое развитие» имеет большое количество определений. По данным различных источников их количество составляет от 50 до 100. Такая популярность в современном обществе говорит о большом количестве концепций различных по своей системе взглядов. Представители разных слоев также имеют различные мнения по поводу данного понятия. Как отмечает А.Д. Урсул: «в недалеком будущем определений появится еще больше. Все это произойдет из-за того, что в данный период времени идет процесс осознания будущего развития, которое по природе своей неопределенно, многогранно и многовариантно» [5].

Концептуальная сложность понятия состоит в том, что термин «устойчивое развитие» состоит из двух отдельных понятий это «устойчивость» и «развитие». При этом ряд авторов Н.Н. Моисеев, Е.Л. Цай, Н.М. Давыдова считают их взаимоисключающими и отмечают, что: «устойчивого развития просто не может быть – если есть развитие, то стабильности уже нет» [15].

Есть позиция ученых, которая напротив отличается, например, Т.И. Костина,

Н.М. Мамедов, отмечают, что: «экономическая устойчивость не должна останавливать предполагаемый рост и развитие предприятия. Устойчивое общество будет всегда заинтересованно в качественном развитии, а не физическом росте отдельно взятого предприятия»[23].

Впервые термин «устойчивое развитие» был сформулирован в 1987 году. В то время Г.Х. Брундтланд предложила, что «устойчивое развитие – это развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу потребности будущего» [68].

Солоу в 1992 году отметил, что суждение устойчивости было главным образом поводом для выражения эмоций и отношений, с очень небольшим формальным анализом устойчивости или устойчивых путей для современной индустриальной экономики. Формальный анализ требует оценки, а экономическая ценность ресурса обычно получается из его вклада в полезность. Это говорит о том, что суть вопроса заключается в том, как описать ценность, чтобы не недооценивать интересы и полезности будущего, чтобы к будущему относились одинаково. Это может быть достигнуто несколькими способами. Задача, однако, состоит в том, чтобы разработать экономическую теорию, которая формализует эту цель с уровнем ясности и содержательности, достигнутым неоклассической теорией роста, и с практической областью применения современного подхода к анализу затрат и выгод, который основан на неоклассической теории роста [66].

Устойчивое развитие требует, чтобы ресурс технически управлялся таким образом, чтобы его вклад в благосостояние людей сохранялся или улучшался для последующих поколений. Но поскольку этот термин приобрел знаковый статус на языке сохранения окружающей среды, неудивительно, что в настоящее время он несет много грузов, в частности груз экономических, социальных и этических допущений и предпочтений, ведущие к различным стандартам и ожиданиям [62].

По мнению Peter Okey Ejikeme, устойчивое развитие возможно только тогда, когда оно согласовано со всеми участниками общества, и предпринимаются

конкретные шаги для повышения уровня грамотности в любом обществе [63].

Приведем некоторые, из множества найденных определений устойчивого развития, для того чтобы понять что оно означает.

Устойчивое развитие –это представление развития реальной концепции общества, исходя из которой будут удовлетворены основные жизненные, культурные, социальные, естественные и духовные потребности современного человека и будущих поколений[7].

Устойчивое развитие –это сохранение природных богатств, ресурсов и разнообразия Земли в целом при реальном улучшении качества жизни людей.

Устойчивое развитие в современном обществе понимается как процесс качественных изменений, при которых улучшается и укрепляется потенциал удовлетворения человеческих потребностей. Здесь использование и эксплуатация природных ресурсов, направление научно-технического процесса, институциональные изменения, направление инвестиций, а так же развитие личности и общества в целом взаимозависимы и лишь дополняют друг друга, для достижения, укрепления, а так же сохранения устойчивого развития[2].

Изучив большое количество различных определений, можно сделать вывод: постоянный рост – это главный и основополагающий фактор устойчивого развития. Так считает большинство специалистов, они видят в этом истинный смысл. Однако более утилитарной задачей является удовлетворение главных человеческих потребностей. Без достижения высокого качества жизни людей, невозможно построить устойчиво развитое государство, а в нем и предприятия с высокой экономической устойчивостью.

Для создания проекта по достижению устойчивого развития нужна хорошо обдуманная концепция, которая предполагает уравновешенность, а также согласование и сбалансирование экономики, экологии и конечно социальной сферы. Разработка концепции и ее воплощение реализуются с учетом последующих перспектив для будущих поколений. Каждая система в процессе своей жизнедеятельности постоянно меняется и может находиться как в

устойчивом, так и неустойчивом состоянии. Следует отметить, что концепция устойчивого развития актуальна в современном мире из-за своей многогранности. Ее реализация возможна не только по отношению к отдельным странам и регионам, но и различным предприятиям и организациям[2].

Перейдем к понятию устойчивое развитие предприятия. Особенную актуальность термин «устойчивое развитие предприятия» получил в 2011 году, так как экономический кризис 2007 года особо отразился в 2011 году, именно из-за него снизилось доверие к устойчивости и стабильности рынков, а так же платежеспособности предприятий. Основная причина – это неэффективная деятельность крупных и средних предприятий. За реализуемой продукцией скрывались большие риски по основной деятельности[2].

В последнее десятилетие устойчивому развитию бизнеса уделяется большое внимание благодаря тому, что правительство, а также коммерческие и некоммерческие организации уделяют значительное внимание экологической, социальной и корпоративной ответственности. Появление изменяющегося экономического порядка также заставило компании во всем мире серьезно задуматься об устойчивости производства и обслуживания[53].

Е.А. Мацнева дает определение устойчивого развития предприятия следующим образом: «Устойчивое развитие – это процесс непрерывной корректировки показателей, которые обладают весомой значимостью для предприятия, в свою очередь они дают характеристику экономической, социальной, экологической, маркетинговой или другой составляющей деятельности предприятия» [29].

По мнению С.Е. Бирюкова основой для достижения устойчивого экономического развития является совокупность взаимосвязанных процессов. Это могут быть социальные, экономические, экологические и другие процессы. Данные процессы не только увеличивают потенциал предприятия, но и помогают повысить уровень его развития. Все это ведет к удовлетворению потребностей экономики государства и работающих на данном предприятии граждан [8].

Д.В. Терентьев дает определение устойчивому развитию предприятия следующим образом: «Устойчивое развитие – это такое состояние предприятия, когда ни одна ее структурная составляющая не находится в переходном периоде от одного состояния в другое, или, другими словами, когда все ее структурные составляющие функционируют устойчиво, без перебоев в деятельности» [68].

О.К. Карпова рассматривает устойчивое развитие предприятия как комплексную стратегическую цель организации, которая в свою основу закладывает стратегическое планирование для предотвращения кризисных ситуаций и своевременного выхода из них [54].

Устойчивое развитие предприятия – это такое функционирование предприятия, когда оно способно сохранять свою целостность и независимость как субъекта хозяйствования и достигать определенных стратегических и текущих результатов, повышать свои стратегические позиции, даже когда происходит воздействие на предприятие факторов из внешней среды [27].

В.В. Солнцев считает, что устойчивость предприятия зависит от его уровня дохода, если работа предприятия влечет за собой прибыль, то оно устойчиво. А если работа предприятия влечет за собой убытки, то оно является низкоэффективным и индикатором этого служат его убытки. Прежде всего, такое предприятие должно изменить политику своей рабочей деятельности, а именно снизить себестоимость изготавливаемой продукции, либо сократить количество работающего персонала, или принять другие эффективные меры по изменению предприятия в сторону его развития, выхода из убыточности и получения прибыли. Если не предпринимать никаких действий предприятие будет нести убытки, а в конечном итоге обанкротится и исчезнет с рынка [3].

В.А. Лапин считает, что устойчивость предприятия в первую очередь зависит от грамотного управления и правильных действий персонала [15].

Л.Н. Храмова под устойчивым состоянием рассматривает способность системы к стабильному функционированию в условиях динамично развивающейся внешней среды компании, это достигается за счет максимальной

организованности на предприятии, а также соответствия внутренних элементов системы друг другу и параметрам внешней среды [16].

И.Я. Богданов считает, что если предприятие достигло прочности и надежности элементов ее структуры, а так же вертикальных, горизонтальных и других связей, то его можно назвать экономически устойчивым и способным выдержать внутренние и внешние нагрузки [12].

Если рассмотреть теорию максимизации прибыли и ее главное правило, в котором говорится, что в краткосрочном периоде фирма будет максимизировать прибыль, выпуская такой объем, при котором предельный доход равен предельным издержкам, то можно сделать вывод о том, что устойчивое состояние предприятия – это такое его состояние, при котором оно способно поддерживать прибыль на заданном уровне. Сторонниками данной теории являлись известные экономисты, а именно А. Смит, А. Маршалл, Д. Кейнс и другие [17].

В.В. Логинов, А.Т. Чеблоков рассматривают устойчивое развитие предприятия, как комплекс взаимосвязанных свойств его производственной, инновационной, организационной, финансово-кредитной, маркетинговой деятельности [50].

Устойчивое развитие предприятия – процесс постоянных изменений, при котором использование ресурсов, направление инвестиций, научно-техническое развитие, внедрение инноваций, совершенствование персонала и институциональные изменения согласованы друг с другом и направлены на повышение настоящего и будущего потенциала предприятия, удовлетворения его потребностей и достижения стратегических целей [22].

Устойчивое развитие предприятия – это способность предприятия функционировать в будущих периодах, устойчивое развитие включает в себя часть стратегического плана, часть экономического потенциала предприятия, все без исключения элементы такого предприятия связаны единой ресурсной базой и имеют зависимость друг от друга [7].

Понятие устойчивое развитие предприятия является комплексным, и прежде всего зависит от большого количества экономических, экологических и социальных факторов. Из-за того, что экономика развивается во всех направлениях, и различные стратегии модернизации влияют на показатели устойчивого развития различным образом, проблема устойчивого развития предприятия является самым актуальным вопросом на сегодняшний день.

Если внешние воздействия и раздражители не являются губительными для предприятия, то его можно назвать экономически устойчивым. Состояние предприятия, при котором внешние воздействия и внутренние изменения в равной степени влияют на него, однако не мешают достижению ранее поставленных целей и задач, является наиболее устойчивым. Внутренние свойства и позиции определенного торгового предприятия напрямую влияют на его устойчивость к внешним воздействиям в целом.

Проблема устойчивого развития предприятий приобретает особую остроту в малом бизнесе, так как малые формы индивидуальных предпринимателей не могут быстро реагировать на внешние и внутренние изменения, а впоследствии адаптироваться. Они не обладают столь широким спектром адаптационных возможностей. Изменение одного из многих параметров, может привести предприятие к банкротству. Крупным промышленным предприятиям, корпорациям, а также финансовым-промышленным группам эффективно использовать такие способы адаптации, как диверсификация или расширение ассортимента выпускаемой продукции, работ, услуг, а так же создание крупных и прочных рыночных связей. Помимо этого процесс максимизации выгодных характеристик, соотношений и минимизации расходов или просто оптимизация структуры основных производственных фондов, изменение организационно-правовых форм предприятий и другие способы адаптации способны повысить устойчивость экономического развития.

Устойчивое развитие предприятия, как мы видим, имеет множество определений, но все же большая часть внимания сосредоточена на финансовых и

экономических аспектах предприятия. В современности развитие различных отраслей предприятия характеризуется обильным влиянием на предприятия из внешней среды, в большей степени именно это оказывает большое влияние на устойчивость всего предприятия.

Важное значение в условиях риска и неопределенности, приобретают не только освоения современных рыночно ориентированных методов планирования, управления предприятием, но и разработку новых подходов и концепций в управлении устойчивостью развития предприятия[35].

Главная задача устойчивого развития определена высокими экономическими и финансовыми показателями, такими как объемы сбыта, прибыль предприятия, доля рынка в длительном периоде.

Выделим отдельно устойчивость торгового предприятия. Под его устойчивостью понимают способность предприятия реагировать на спрос потребителей и рационально использовать возможности производителей.

Управление устойчивостью предприятия, занимающееся торговлей, в свою очередь требует поиск оптимального решения с учетом нескольких критериев одновременно. Для обеспечения соответствующего состояния устойчивости всего предприятия следует рассматривать каждый компонент отдельно и подвергать их воздействию в совокупности.

Сложилась такая ситуация, что многие предприятия под устойчивым развитием видят только возможность предприятия сохранять свое существование на рынке (не разориться), а не целостное развитие предприятия, хорошее состояние всех его составляющих элементов и целеустремленное движение вверх [39].

Устойчивое развитие предприятие в целом включает в себя следующие виды устойчивостей:

- 1) экономическая устойчивость;
- 2) финансовая устойчивость;
- 3) производственная устойчивость;

- 4) кадровая устойчивость;
- 5) инвестиционно-инновационная устойчивость;
- 6) маркетинговая устойчивость;
- 7) управленческая устойчивость;
- 8) экологическая устойчивость [24].

Для полного понятия, что из себя представляет устойчивость предприятия, представим взаимосвязь видов устойчивости предприятия, на рисунке 1.



Рисунок 1 – Взаимосвязь видов устойчивостей предприятия

По рисунку 1 видим, что все виды устойчивостей переплетены между собой и зависимы друг от друга. Дадим характеристику основным видам устойчивости, которые классифицируются по содержанию.

1. Экономическая устойчивость. Экономическая устойчивость включает в себя и зависит от финансовой, производственной, рыночной, кадровой, инвестиционно-инновационной, маркетинговой устойчивости, устойчивость зависит прямо пропорционально от жизненного цикла предприятия. На экономическую устойчивость предприятия влияет колебание платежеспособности покупателя, это определяет стабильность получения выручки предприятия от главной его деятельности продажи. Важнейшим элементов экономической устойчивости является его финансовая составляющая. Исходя из научных трудов

Международной научно-практической конференции можно сказать что, экономическая устойчивость включает в себя комплекс нескольких составляющих, объединенных в единое целое[5].

В.Г. Мохов отмечает: «экономическая устойчивость корпорации в современных условиях зависит от разнообразных факторов. При этом определяющими факторами многие ученые считают организационно-технические, связанные с использованием современной техники, технологий производства и улучшением организации труда. Не меньшее значение для устойчивого развития предприятия имеют факторы развития и закрепления на предприятии рабочей силы, удовлетворения ее социальных и материальных нужд, необходимостью постоянного наращивания человеческого потенциала, то есть знаний, информации, опыта, организационных возможностей» [32].

А.В. Шмидт акцентирует внимание на то, что современные методы оценки и прогнозирования устойчивости в контексте динамики его развития несовершенны. Необходимость регулирования экономической устойчивости производителей обусловлена как потребностью в стимулировании ее повышения, так и необходимостью смягчения отрицательных воздействий окружающей среды[51].

2. Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости компании. Конечные результаты работы предприятия зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, данные показатели формируют финансовую устойчивость предприятия. Влияние на финансовую устойчивость предприятия может быть положительным. Так например, положительным можно назвать производственный и финансовый план, который был успешно выполнен. Однако, если реализация продукции падает, то такое влияние на финансовую устойчивость предприятия является отрицательным. Все это может привести к падению производства готовой продукции, что скажется на себестоимость, выручки, а также и прибыли предприятия в целом. Устойчивое финансовое состояние является не случайным для предприятия, а результатом добросовестного труда управленцев и рабочих, труд дает результаты финансово-

хозяйственной деятельности предприятия [75].

В свою очередь, устойчивое финансовое состояние предприятия, положительно влияет на объемы производимой продукции, вследствие у предприятия бюджетный профицит необходимых ресурсов для производства, то есть положительное сальдо или превышение доходной части предприятия над его существующей расходной частью. Исходя из утверждений, представленных выше, финансовая деятельность торговой фирмы является устойчивой только тогда, когда хозяйственная деятельность этого предприятия направлена на обеспечение планомерного обеспечения и расходования денежных средств, достижение рациональных пропорций и эффективное использование собственного и заемного капитала.

Наращивание и увеличение всех средств фирмы, находящихся в ее собственности, а так же создание оптимальных условий для обеспечения устойчивого экономического положения организации на рынке является главной целью финансовой деятельности предприятия.

Для того чтобы придерживаться основной цели финансовой деятельности, предприятие, в любой период времени, должно быть платежеспособным и рентабельным, то есть не приносить убытки, а покрывать свои существующие расходы. Помимо этого должна сохраняться оптимальная структура актива и пассива бухгалтерского баланса организации [56].

Анализ финансовой устойчивости основывается главным образом на относительных показателях, поскольку абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Хозяйственные процессы предприятий, объединений, ассоциаций, социальная и экономическая эффективность или соотношение между достигнутыми результатами и использованными ресурсами, а так же конечные финансовые итоги их деятельности, влияют на финансовую устойчивость предприятия.

3. Производственная устойчивость – это обеспечение безубыточного объема и способность сохранения производственной стабильности и производства при

постоянных изменениях и непостоянстве внешних факторов, которые могут оказывать влияние на систему. Чем выше максимально возможный годовой, суточный или сменный выпуск продукции производственной единицы, при полном использовании производственного оборудования, тем выше его производственная устойчивость, что дает представление об эффективности комплексной системы обеспечения конкурентоспособности производимого продукта в определенной сфере товарооборота, поддерживающей увеличение эффективности производственных показателей организации [19].

4. Кадровая устойчивость – способность предприятия к поддержанию высокого уровня подготовки в своих компетенциях персонала и низких показателей текучести кадров. Кадровая политика является важной предпосылкой для разработки технологий управления человеческими ресурсами организации. Важным признаётся соответствие кадровой стратегии со стратегией компании в целом. Кадровая устойчивость предприятия может быть определена уровнем социальной защищенности персонала [48].

5. Инвестиционная и инновационная устойчивость – способность предприятия сохранять планируемый уровень инвестиционной привлекательности либо его увеличивать, а так же инвестиционного потенциала конкретного предприятия протяжении длительного промежутка времени.

6. Маркетинговая устойчивость – сохранение конкурентоспособной позиции на рынке средствами маркетинговых инструментов. Достаточно прочной, что бы достигать запланированного объема продаж, адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры, а так же отвечать настоящим и будущим запросам потребителей по соотношению цены и качества [16].

7. Управленческая устойчивость – это способность системы управления быстро реагировать на внешние и внутренние воздействия предприятия, а так же способность им противостоять и несмотря на это добиваться поставленных ранее целей и задач [33].

8. Экологическая устойчивость – очень важный элемент общей устойчивости предприятия, предполагает взаимосвязь экономики с экологической безопасностью, а именно выбросы, отходы, экологичность транспорта, на котором происходит перемещение товаров. Требования экологической устойчивости входят в список важных управленческих задач всех существующих предприятий. На сегодняшний день во всем мире экологическая проблема глобальна и существенно отражается на уровне нашей жизни.

Многие виды устойчивостей взаимодействуют между собой и зависят друг от друга. Например, на некоторые виды экономической деятельности влияют экологические взаимодействия, связанные с длительными географическими расстояниями, например, воздействие вырубки лесов на возвышенностях влияют на деятельность в низовьях[44].

1.2 Факторы влияющие на устойчивое развитие предприятия

Устойчивость формируется под воздействием целого комплекса факторов. Различные тенденции и события могут влиять на устойчивость целого предприятия. По методам факторы бывают экономические и неэкономические, например правовые, политические или экономические. Если рассматривать по способам, то их можно разделить на факторы прямого воздействия и косвенного.

Таким образом, факторами устойчивости предприятия называются причины, вызывающие нарушение этой устойчивости. Они классифицируются в зависимости от среды возникновения, объекта воздействия, характера, направления и прочих факторов [47].

По мнению Мохова В.Г. «факторы, влияющие на устойчивое развитие предприятия в процессе производства, взаимосвязаны, взаимозависимы и взаимообусловлены. Рассматривая эти связи, можно отметить, что использование в производстве достижений научно-технического прогресса невозможно без повышения уровня квалификации рабочей силы и внедрения современных форм организации труда, а высококвалифицированный персонал способен к генерации

идей, разработке инноваций и их реальному воплощению в производство» [32].

«На устойчивое экономическое развитие предприятия могут оказывать влияние самые различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и реализация качественной продукции;
- степень зависимости предприятия от его кредиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций;
- экономическая и политическая обстановка в стране.

Факторы можно подразделить по методам на:

- экономические;
- неэкономические.

К неэкономическим факторам предприятия относят: политические, правовые, экологические. По способам факторы разделяют на факторы прямого либо косвенного воздействия на предприятие» [45].

Соотношение факторов, их взаимодействие и взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы.

Факторов, оказывающих влияние на предприятие очень много и все они в разные доли, оказывают влияние на систему предприятия, разнообразие факторов подразделяет и саму устойчивость по видам представлена на рисунке 2.

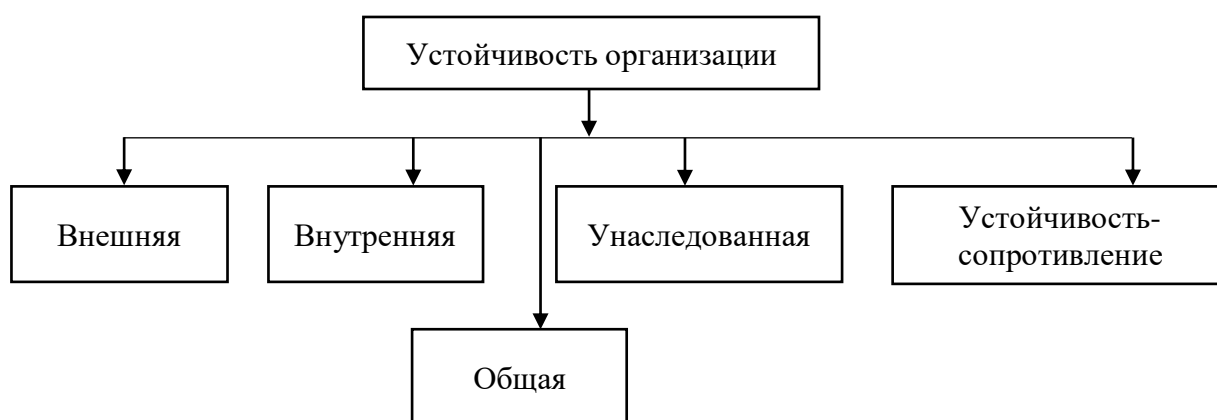


Рисунок 2 – Основные виды устойчивости организации

Систематизация видов устойчивости подчинена определенным целям.

Предприятие может влиять на устойчивость как положительно, так и отрицательно, выступая субъектом и объектом рыночных отношений одновременно, наиболее существенно влияние внешней и внутренней устойчивости [2].

«Устойчивость в свою очередь может дать оценку состоянию объекта по его отношению к внешним воздействиям. Более устойчивым состоянием, можно назвать такое состояние объекта, если при равных внешних воздействиях и внутренних перестановках, предприятие как собственная система, подвержено меньшим изменениям, отклонениям от прежнего состояния. Главным и основным условием устойчивости предприятия к внешним воздействиям являются внутренние свойства и возможности самого объекта. Для того чтобы повысить устойчивость предприятия к воздействию различных факторов необходимо, прежде всего, совершенствовать и менять в лучшую сторону сам объект»[41].

Главной особенностью устойчивости предприятия можно выделить то, что устойчивость предприятия в целом формирует внешняя и внутренняя устойчивость. Внешняя среда активно влияет на внутреннюю устойчивость компании, благоприятное состояние внутренней устойчивости положительно влияет на внешнюю среду компании, обеспечивая предприятию высокую конкурентоспособность на рынке, а также хороший имидж, тем самым предприятие имеет полный спектр благоприятных условий для развития. Факторы внешней среды влияют на деятельность предприятия. Активным и зачастую разрушительным для компании влиянием факторов способно противостоять лишь устойчивое к внешнему риску предприятие.

Внешняя среда, а именно, в большей степени, состояние национальной экономики страны в целом, оказывает значительное влияние на общую экономическую устойчивость предприятия [6].

Все факторы внешней среды можно разделить на две основные группы: факторы прямого воздействия, факторы косвенного воздействия[9].

Рассмотрим историю влияния внутренних и внешних факторов на

устойчивость предприятия. Ранее влияние внешних факторов не учитывалось на развитие предприятия, из-за того, что предприятие рассматривалось как закрытая от внешних факторов площадка. Считалось, что только внутренние факторы способны влиять на устойчивость предприятия. При использовании командной системы все силы компании направляются на развитие внутренних факторов. Однако в современных условиях рыночных отношений предприятия не могут игнорировать то, что происходит вокруг, то есть их внешнюю среду. Именно из-за этой ошибки многие предприятия при переходе в рыночную экономику разорились. Игнорирование внешней среды ведет только к упадку и дальнейшему закрытию всего предприятия [43].

Таким образом можно сделать вывод, что функционирование, работа и целостное развитие организации напрямую зависит от внешней среды. Совокупность факторов внешней среды можно назвать объективными внешними факторами, которые представляются ниже.

Объективные внешние факторы представлены ниже.

1. Национальное законодательство – один из главных объективных внешних факторов, оказывает большое влияние на развитие предприятия. Все правовые аспекты национального законодательства подразделяются на три группы:

- федеральные правовые акты;
- правовые акты субъектов РФ;
- правовые акты местного самоуправления.

«Нормативно-правовые акты всех уровней обязаны соблюдать все предприятия. Но как показывает практика, иногда законодательные акты вызывают неопределенность у предприятия, вводят его в заблуждение вследствие этого предприятие просто не может соблюдать нормативно-правовые акты» [25].

2. Ресурсное обеспечение – это совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для функционирования и развития предприятия. Под материальными ресурсами предполагается сырье, материалы, оборудование, энергия и комплектующие используемые в процессе производства.

Трудовые ресурсы характеризуют производственную эффективность предприятия. Они выражаются в численности трудоспособных работников. Под финансовыми ресурсами имеется ввиду сумма всех денежных средств, которые имеются у предприятия. Необходимость ведения финансовых, материальных и трудовых ресурсов обусловлено эффективностью и рациональностью их использования [39].

3. Партнеры – предприятия с которыми существует добровольное соглашение о сотрудничестве. Они оказывают значительное влияние на функционирование предприятия и его устойчивое развитие. Работа многих предприятий напрямую зависит от других предприятий, которые с ним взаимодействуют. В современности много фирм которые ничего не производят, но продают продукцию разных производителей. Как показывает мировой опыт в условиях экономической системы, при которой материальные ресурсы находились в общественной собственности и распределялись централизованно между предприятиями закладывались крепкие связи по поставке комплектующих и сырьевой базой. С распадом СССР в условиях свободного предпринимательства, большое количество предприятий сменяли свою сферу деятельности или вовсе уходили с рынка, тем самым большая часть связей, возникшая между предприятиями была разрушена. Разрушение связей часто приводили к банкротству предприятий, однако были и те, кто смог найти выход из этой ситуации. Заводы начали производить недостающие материалы и тем самым работают и развиваются до сегодняшнего времени [1].

4. Конкуренты – это предприятия, которые находятся на одном рынке с подобным по свойствам товаром. Чем больше конкурентов в одной сфере товарооборота, тем выше импульс, толкающий предприятия к действиям по развитию и достижению устойчивости. При наличии большого количества конкурентов, каждое предприятие старается быть наиболее выгодным как для потенциальных покупателей, так и для собственных сотрудников. Тем самым можно заметить, что с появлением конкуренции возрастает качество выпускаемой

продукции, формы продвижения становятся более эффективными и им уделяется большое внимание, а так же компания старается предоставить наилучшие условия труда для работников. В настоящее время товарные рынки заполнены большим количеством предпринимателей, тем самым возникает высокая конкуренция на рынках материальных и трудовых ресурсов, что наиболее становится заметно предприятиям, занимающимся данным делом. Помимо изменений во внешней среде, можно заметить влияние конкуренции на внутреннюю среду и ее изменения. Зачастую это можно увидеть на предприятиях, которые занимаются выпуском продуктов питания. Так как эта сфера деятельности очень популярна среди предпринимателей, чтобы организация постоянно оставалась на плаву необходимо постоянно развиваться. Такие предприятия требуют постоянной модернизации производства, обучения персонала и анализа конкурентоспособности выпускаемой продукции для его повышения [4].

5. Потребители продукции – это те, кто приобретают продукцию. Ничто из факторов не может повлиять на развитие предприятия, так как потребители, ведь именно они являются самым важным звеном внешней среды, только они могут диктовать условия спроса. Раньше, во времена СССР никакого производителя не волновало, на сколько потребитель был доволен конечным продуктом предприятия, все гнались за массовостью, но во времена рыночной экономики все изменилось кардинальным образом, в настоящее время, если потребителя будет не устраивать качество продукции, он его просто не будет покупать, если это перерастет в массовость, предприятие может обанкротиться, таким образом можно с уверенностью сказать, что сегодня потребители диктуют свои условия производства и реализации продукции.

6. Органы государственной власти – государственные учреждения государственной власти, в свою очередь они могут оказывать значительное воздействие, внося свои коррективы в функционирование и развитие предприятия. Власть вносит свои коррективы в функционирование предприятия посредством принятия законов касающихся социально-трудовых отношений, а

именно минимальная оплата труда, организация и условия труда, рабочий график, посредством проверок бизнеса межведомственных государственных учреждений с целью поиска нарушений [54].

7. Банки –представляют собой финансово кредитную организацию, которая оказывают влияние на развитие предприятия, повышая ставки на кредит либо лизинг, тем самым предприятие теряет свою прибыль, что неблагоприятно сказывается на устойчивом развитии предприятия [65].

Факторы прямого воздействия оказывают значительное давление на работоспособность предприятия, чтобы оставаться на плаву и развиваться необходимо вносить коррективы во внутреннюю среду предприятия.

Субъективные внешние факторы –представляют совокупность факторов внешней среды, которые косвенно воздействуют на функционирование предприятия и его развитие в среде. Субъективные внешние факторы прежде всего оказывают влияние на экономическую устойчивость предприятия, могут как уменьшать ее, так и в лучшем случае увеличивать. Представим ниже полный список субъективных факторов, которые способны оказывать различные воздействия на предприятие в целом.

1. Политическая ситуация –это совокупность конкретных обстоятельств в политической жизни предприятия, сильно влияет на функционирование предприятия, особенно влияние сильное в России. Чаще всего инвесторы смотрят именно на политическую ситуацию в стране, а она чаще всего зависит от взаимоотношения государственной власти с бизнесом. Если взаимоотношения налажены, государство ведет активный диалог с бизнесом, то такую политическую ситуацию можно назвать благоприятной.

2. Экономическая ситуация – это один из серьезных факторов, влияющих на развитие предприятия. Развитие бизнеса напрямую зависит от экономической ситуации в стране, если она благоприятна, то повышается деловая активность, предприятие может попасть в зону устойчивого развития, а если экономическая ситуация не благоприятна, то это сказывается негативно на развитии

предприятия.

3. Научно-технический прогресс – фактор, который оказывает большое влияние на развитие предприятия. Развитие новых технологий, новых станков для производства, дает предприятию повысить свое устойчивое развитие, позволив выпускать продукцию лучшего качества, за меньшие денежные средства. Конечно научно-технический прогресс ставит угрозу перед населением, заменяя человеческий труд на машинный, тем самым повышается безработица [59].

4. Информационное обеспечение – фактор, который можно отнести как к внешним факторам, так и к внутренним. В наше время важность данного фактора постоянно растет, так как информационные потоки получили свое распространение в современности. В современном мире очень многое зависит от информации, которая приходит из вне системы, именно из этой информации можно получить дополнительную прибыль для предприятия.

5. Международные отношения – являются одним из самых значимых факторов косвенного воздействия. В современности экспорт и импорт товаров занимает основную нишу в производстве и перепродаже товаров за рубеж, если отношения с торговыми странами портятся, то страдает в первую очередь сбыт продукции.

К факторам косвенного воздействия предприятие вынуждено максимально приспособлять свои цели, задачи, структуру, технологию, персонал.

Проанализировав факторы косвенного и прямого воздействия, можно выделить устойчивую связь между ними и прямое воздействие друг на друга.

Перейдем к внутренним факторам, которые способны оказывать влияние на развитие предприятия. К факторам внутренней среды, можно отнести те факторы, которые оказывают каким-либо образом воздействие на предприятие. Перечислим их и дадим им определение.

1. Производственные ресурсы (материальные) – являются основным и самым главным внутренним фактором. Производство очень сложный, который нацелен на выпуск продукции и ее свойства зависят от технологий, сырья, оборудования, на котором производится продукт. Качество выпускаемой продукции в первую

очередь зависит от технологий производства, технологии производства во многом зависят от возможности использовать совершенное, новейшее оборудование. Следовательно эти все факторы и диктуют конкурентоспособность продукции на рынках. У предприятий, которые занимаются только перепродажей продукции, ситуация складывается иначе, наличие складов, большие товарные запасы позитивно влияют на конкурентоспособность продукции на рынке товаров, в связи с конкурентной ценой [64].

2. Система стратегического менеджмента. Стратегический менеджмент позволяет предприятию повысить эффективность управления торговым, либо производственным предприятием, а также помогает организации адаптироваться к существующим и возможным угрозам.

Главный вопрос, который ставит перед собой стратегический менеджмент заключается в том, как предприятия достигают и поддерживают свое конкурентное преимущество. Стратегический менеджмент разрабатывает подход, который пытается проанализировать мировой опыт компаний, получивших признание потребителей. Стратегическая теория позволяет проанализировать стратегии фирм, для того чтобы разобрать опыт поддержания и сохранения конкурентного преимущества на рынке [67].

3. Финансовые ресурсы –это денежные средства, которыми может пользоваться предприятие для осуществления своей деятельности. От наличия на предприятии денежных средств зависит его дальнейшее функционирование и развитие. Финансовые ресурсы предприятия способствуют привлечению инвесторов и влекут за собой расширение бизнеса [13].

4. Трудовые ресурсы –существование предприятия невозможно без людей, работающих на нем. Трудовые ресурсы характеризуют производственную эффективность предприятия и выражаются в численности трудоспособных работников. Для повышения устойчивости предприятия необходимо принимать высококвалифицированных и заинтересованных работников [38].

5. НИОКР – научные исследования и организация конструкторских

разработок. Это совокупность работ, направленных на получение новых знаний и практическое их применение при создании нового изделия или технологии. Оказывают большое влияние на развитие предприятия. Совершенствуя технологии компания повышает свою конкурентоспособность и идет в ногу со временем.

В процессе исследования выявлены ключевые факторы, влияющие на устойчивое развитие предприятия, они все представлены выше. Но, так же есть факторы, которые не зависят от вида деятельности предприятия, представим их.

Общэкономические, факторы, которые дают характеристику всей экономики страны в целом, уровень инфляции, процентные ставки банков, курсы иностранных валют по отношению к рублю, налоговые ставки.

Рыночные, комплекс показателей, формирующих положение рыночных отношений в стране, к этим показателям можно отнести емкость внутреннего рынка, торговые санкции, рост производителей конкурентов, переход к товарам заменителям, монополия торгового предприятия [57].

Прочие, к ним можно отнести экономический кризис в стране, политическая нестабильность, стихийные бедствия.

По представленной классификации факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие предприятия, можно выделить, что от внутренней группы факторов зависит самым прямым образом развитие предприятия и преодоление различных кризисов посредством оценки состояния предприятия, выявления причин неустойчивости и инструментов выбора альтернатив стратегического управления предприятием [71].

К факторам оказывающих на устойчивость предприятия, необходимо отнести кризисные явления, они представляют особую угрозу для устойчивого развития предприятия, несмотря на это, они являются закономерностью и необходимостью развития, в связи с этим кризисные явления нужно отнести в отдельный фактор, способный оказать влияние на устойчивое развитие предприятия.

Разберемся более подробно с кризисами. В связи с тем, что кризисы являются необходимым условием для развития, предприятиям необходимо готовиться к ним заблаговременно, заранее планировать действия для его скорейшего преодоления и полного выхода из него.

Для того чтобы выжить предприятиям и остаться конкурентоспособным на рынке, необходимо проводить антикризисную работу, и на сколько эффективно и масштабно она ее осуществляет, зависит величина действия этого кризиса на развитие самого предприятия [70].

В последнее время повышенное внимание уделяется антикризисному управлению как в научной литературе, так и на практике. Некоторые авторы рассматривают антикризисное управление предприятием, как управление предприятием в условиях общего экономического кризиса. Grant, Brigham, Altman рассматривают управление, как управление предприятием накануне банкротства, а другие связывают концепцию антикризисного управления с деятельностью администратора в рамках реструктуризация или даже процедура банкротства.

Некоторые авторы утверждают, что антикризисные меры следует применять в тот момент, когда финансовое состояние предприятия, работающего на рынке, становится критическим, а вероятность его банкротства становится реальной. Такая точка зрения игнорирует диагностику угрозы банкротства на ранней стадии ее возникновения и фокусируется исключительно на «лечении» кризиса. Некоторые авторы фокусируются исключительно на диагностике кризисов и процедурах банкротства и полностью забывают о методах антикризисного управления. Goodhart, Baldin et al, Bragg утверждают, что в антикризисном управлении важно обеспечить такие условия, чтобы финансовые трудности не могли носить постоянный и стабильный характер [61].

Управление экономической устойчивостью предприятия – это система управленческих мер, которая в первую очередь направлена на выявление кризиса на ранних стадиях, заблаговременную подготовку к нему, тем самым предприятие

оставляет за собой возможность устойчивого функционирования и развития компании даже в условиях кризиса.

Предприятие способно выйти из кризиса и устремиться к устойчивому развитию опираясь на определенные принципы, такие как адаптивность, синергия, самоорганизация, опережающего управления, оперативного реагирования и рациональности, приведем характеристику этих принципов далее.

Принцип адаптивности несомненно имеет большое значение для предприятия. В сфере товарооборота изменения происходят очень часто, и зачастую предприятие не готово к этим изменениям, именно высокая адаптивность предприятия способна оставить компанию на плаву. Своевременная и легкая адаптация на современном рынке залог успешной предпринимательской деятельности, ведь такая компания способна быстро учитывать новые и старые требования потребителя, находить возможные риски, заданные конкурентами. Все это ведет к устойчивому экономическому развитию предприятия.

Принцип самоорганизации представляет процесс упорядочения элементов одного уровня в системе за счет внутренних факторов, без внешнего специфического воздействия.

Принцип синергии – комбинирование различных факторов, характеризующееся тем, что их объединённое действие существенно превосходит эффект каждого отдельно взятого компонента и их простой суммы. Рассмотрев подробнее принцип синергии, можно сделать вывод, что благодаря принципу компания способна исправить сложившуюся пошатнувшуюся экономическую ситуацию и войти в фазу устойчивого развития предприятия [27].

Принцип опережающего управления – это комплекс методов и средств, которые в антикризисном управлении способны на раннем этапе выявить кризисную ситуацию и заранее дать необходимые рекомендации, чтобы выйти не войти в фазу кризиса, а остаться в фазе устойчивого развития.

Принцип оперативного реагирования – это целый комплекс своевременных антикризисных мер, который направлен на преодоление кризиса, а также

восстановление устойчивости предприятия с дальнейшим его функционированием и успешным развитием в будущем [58].

Принцип рациональности антикризисного процесса представляет собой эффективные антикризисные меры, посредством которых предприятие способно полностью восстановиться и войти в зону устойчивого развития [64].

Современное предприятие может впасть в зону экономического кризиса через тактические, либо стратегические кризисы.

Тактический кризис хозяйственной системы коммерческого предприятия отражается в состоянии нарастающей несостоятельности предпринимательской деятельности и отслеживается в сокращении масштабов производства, снижении доли рынка, уменьшении прибыли, сокращении численности рабочих. При нарастании кризисных явлений тактического характера увеличивается неспособность предприятия производить расчеты по своим обязательствам. Так же тактический кризис можно охарактеризовать главной причиной развития дестабилизирующей напряженности масштабного характера, определяемой как стратегический кризис предприятия.

Предприятие входит в зону стратегического кризиса из-за отсутствия или недостаточного развития стратегической ориентации предприятия, к факторам оказывающих влияние на предприятие можно отнести отсутствие в миссии и философии организации целевых установок на стратегическое развитие предприятия, отсутствие связей стратегического планирования с другими этапами планирования в организации, недостаточность проработки организационного обеспечения и инструментария управления предприятием [73].

Есть определенные критерии для антикризисного управления, к ним можно отнести: эффективность использования ресурсов и эффективность экономической устойчивости организации, ведущей предпринимательскую деятельность.

1.3 Индексы и показатели устойчивого развития торгового предприятия

Индекс – это агрегированный или взвешенный показатель, который основан на

нескольких других показателях, либо данных. Основной целью введения индексов является комплексная оценка ситуаций вокруг предприятия и разработка решений по пути предотвращения данных ситуаций и выхода из них [69].

Показатель (индикатор) – величина или характеристика, выводимая из первичных данных предприятия, которые нельзя использовать для интерпретации изменений без расчета. Рассчитанный показатель позволяет дать оценку экономической, социальной, финансовой устойчивости предприятия, а также других рассчитываемых переменных [71].

Устойчивость предприятия малого или среднего бизнеса зависит не только от факторов, перечисленных в разделе 1.2 данной работы, но и от стадии его жизненного цикла. Важное и самое значимое значение на общую устойчивость предприятия оказывают его составляющие.

Существует широкий спектр концепций, подходов и методов в области измерения эффективности управления предприятия. От базовых вычислений основных индексов и показателей, до финансового анализа или сравнения данных во временных рядах [60].

Оценка устойчивости предприятия является одним из наиболее сложных типов методик оценки. Это связано не только с междисциплинарными аспектами (финансовыми, рыночными, инвестиционными и социальными), но также с культурными и ценностными элементами. Кроме того, оценка устойчивости обычно проводится для правильного принятия решений и разработки политики расширения предприятия. Действительно, оценка устойчивости становится все более распространенной практикой в оценке продукта, политики и институциональных оценок [65].

Определим индексы и показатели устойчивого развития для торгового предприятия. Для этого выделим отдельные устойчивости, которые входят в общую устойчивость торгового предприятия и определим существующие методики и формулы расчета индексов и показателей применимые к ним:

- 1) финансовая устойчивость;
- 2) кадровая устойчивость;
- 3) рыночная устойчивость;
- 4) инвестиционно-инновационная устойчивость;
- 5) маркетинговая устойчивость.

Процедура оценки устойчивости предприятия включает в себя расчет и анализ различных показателей, которые в свою очередь могут охарактеризовать сложившуюся на предприятии ситуацию в данный временной промежуток. Лишь оценка рассчитанных заранее показателей способна говорить об устойчивости, либо не устойчивости компании. Перед проведением анализа компании следует продумать пути устойчивого развития и требования к ним, в дальнейшем происходит расчет и сравнение получившихся показателей. Показатели должны удовлетворять требованиям устойчивости. Анализ устойчивости предполагает сравнения получившихся значений показателей со значением показателей, которые удовлетворяют требованиям устойчивости организации. Необходимо наличие соответствующих показателей, для того чтобы можно было их сравнить со среднеотраслевыми показателями. Среднеотраслевые значения соответствующих показателей необходимо брать на официальном сайте Госкомстата [52].

Разберем подробно каждый показатель устойчивостей, которые входят в составляющие устойчивого развития предприятия и определим возможные пути нахождения заданных коэффициентов устойчивостей.

Финансовая устойчивость

В настоящее время существует большое количество различных методик анализа финансовой устойчивости предприятия. Каждая из существующих методик направлена прежде всего на выявление слабых сторон предприятия в финансовом ее аспекте [74].

Существует два вида методик финансовой устойчивости, первый традиционный, второй нетрадиционный. При использовании традиционной

методики происходит расчет коэффициента долгосрочной финансовой независимости или соотношения суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств и валюты баланса, ликвидность предприятия, то есть наличие возможности погашать задолженности предприятия в сжатые сроки, а также анализ абсолютных показателей. Данные коэффициенты помогают определить обеспеченность предприятия собственными средствами, такими как: уставной капитал, прибыль и целевые поступления. Эти данные необходимы для расчета по своим обязательствам. Для торговых предприятий важно определение доли запасов в общем обороте предприятия [55].

Привлечение заемных средств и способность предприятия погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности, определяет анализ финансовой устойчивости торгового предприятия. Анализ финансовой устойчивости необходимо проводить регулярно, а так же управлять структурой имущества, регулировать ее в целях его оптимизации производства. Если существует превышение доходов над расходами в организации, можно сказать о том, что оно финансово устойчиво. Финансовая устойчивость способствует свободному управлению денежными потоками предприятия, обеспечивает постоянный процесс производства продукции, без перебоев, так же способствует успешной реализации изготовленной продукции. Абсолютные показатели финансовой устойчивости оценивают уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования [23].

Для полноценного определения уровня финансовой устойчивости торговой организации используют совокупность относительных показателей. А для оценки уровня финансовой устойчивости российских организаций используется экспертный метод оценки финансовой устойчивости, который позволяет быстро реагировать принимая своевременно меры для снижения финансовых трудностей и планомерного развития предприятия, посредством изложенного индикатора. Факторный анализ финансовой устойчивости – это комплекс действий который подразумевает построение цепочки показателей, на основании которой можно

судить о достигнутом экономическом потенциале, а также возможностях для дальнейшего развития организации [7].

Индексы и показатели финансовой устойчивости.

1. Коэффициент текущей ликвидности. Данный коэффициент показывает способность компании погашать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Для того, чтобы рассчитать данный показатель нужно оборотные средства поделить на краткосрочные обязательства. Тем самым можно узнать, достаточно ли у компании средств, которые можно использовать для погашения краткосрочных обязательств в определенный промежуток времени. Оптимальное значение данного показателя, согласно Е.С. Стояновой, варьируется от 1 до 2 [22]. Общая формула(1) текущей ликвидности выглядит следующим образом:

$$K_{тл} = \frac{ОА}{КО}, \quad (1)$$

где $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

2. Коэффициент быстрой ликвидности. Это частный показатель коэффициента текущей ликвидности, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным обязательствам. По международным стандартам, уровень коэффициента также должен быть выше единицы. В России его оптимальное значение определено как 0,7-0,8 [4]. Общая формула(2) нахождения коэффициента срочной ликвидности выглядит следующим образом:

$$K_{бл} = \frac{(Кдз + Кфв + ДС)}{ТО}, \quad (2)$$

где $K_{бл}$ – коэффициент быстрой ликвидности;

Кдз – краткосрочная дебиторская задолженность;

Кфв – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства;

ТО – текущие обязательства.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности. Показатель рассчитывается как частное от деления денежных средств на краткосрочные обязательства. В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко. В России его оптимальный уровень считается равным 0,2-0,25[4]. Общая формула(3) для нахождения коэффициента абсолютной ликвидности предприятия выглядит следующим образом:

$$K_{ал} = \frac{ДС + Кфв}{ТО}, \quad (3)$$

где $K_{ал}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – денежные средства;

Кфв – краткосрочные финансовыеложения;

ТО – текущие обязательства.

4. Коэффициент маневренности. Весьма существенная характеристика устойчивости финансового состояния. Рассчитывается как отношение собственных оборотных средств организации к общей величине источников собственных средств. Рекомендуемое значение – 0,5 и выше [27]. Общая формула(4) коэффициента маневренности выглядит следующим образом:

$$K_{м} = \frac{ОС}{К}, \quad (4)$$

где $K_{м}$ – коэффициент маневренности;

ОС – собственные основные средства;

К – собственный капитал.

5. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Считается, что коэффициент соотношения заемных и собственных средств в условиях рыночной экономики не должен превышать 0,8 [22]. Формула(5) коэффициента финансовой зависимости выглядит следующим образом:

$$K_{сз} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (5)$$

где $K_{сз}$ – коэффициент соотношения собственных и заемных средств;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

6. Коэффициент автономии. Одна из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния организации, его независимости от заемных источников денежных средств. Равняется доле источников собственных средств в общем итоге баланса. Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5 [23]. Формула(6) коэффициента автономии компании выглядит следующим образом:

$$Ka = \frac{СК}{А}, \quad (6)$$

где Ка – коэффициент автономии;

СК – собственный капитал;

А – активы.

7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами. В соответствии с той определяющей ролью, какую играют для анализа финансовой устойчивости абсолютные показатели обеспеченности организации средствами для формирования запасов, одним из главных относительных показателей устойчивости финансового состояния является коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками формирования, равный отношению величины собственных оборотных средств к сумме раздела II актива баланса организации. Его нормальное ограничение в развитой рыночной экономике имеет следующий вид $>0,1$ [23]. Формула(7) расчета коэффициента обеспеченности собственными средствами выглядит следующим образом:

$$КОсс = \frac{(СК - ВНА)}{ОА}, \quad (7)$$

где КОсс – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

СК – собственный капитал;

ВНА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

8. Коэффициент сохранности собственного капитала. Формула(8) расчета коэффициента сохранности собственного капитала выглядит следующим образом:

$$K_{Cck} = \frac{CK_k}{CK_n}, \quad (8)$$

где K_{Cck} – коэффициент сохранности собственного капитала;

CK_k – собственный капитал на конец периода;

CK_n – собственный капитал на начало периода.

9. Рентабельность продаж от валовой прибыли. Определяется как отношение прибыли к выручке от реализации. В качестве ориентира при оценке показателя рентабельности продаж авторами выбрано среднее значение (это может быть среднеотраслевое или среднеотраслевое региональное значение показателя). Соответственно значение оцениваемого показателя может быть выше среднего, ниже среднего или же соответствовать среднему значению [38]. Формула(9) расчета рентабельности продаж от валовой прибыли представлена ниже:

$$R_{п} = \frac{ВП}{В}, \quad (9)$$

где $R_{п}$ – рентабельность продаж;

$ВП$ – валовая прибыль предприятия;

$В$ – выручка предприятия.

10. Рентабельность активов. Для оценки экономической устойчивости авторы предлагают использовать показатель рентабельности активов, определяемый отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов. В качестве ориентира при оценке показателя рентабельности продаж выбрано среднее значение (это может быть среднеотраслевое или среднеотраслевое региональное значение показателя). Соответственно значение оцениваемого показателя может быть выше среднего, ниже среднего или же соответствовать его среднему значению. Общая формула(10) расчета рентабельности активов выглядит следующим образом:

$$R_a = \frac{(ЧП + И)}{А}, \quad (10)$$

где R_a – рентабельность активов;

$ЧП$ – чистая прибыль;

$И$ – проценты к получению;

A –совокупность итог активов.

11. Рентабельность собственного капитала. Также она называется финансовой рентабельностью, в тоже время рентабельность активов называют экономической рентабельностью или эффективностью. Она определяется, как отношение чистой прибыли к среднегодовой величине собственного капитала предприятия. Для стратегических инвесторов данный показатель является главным, первостепенным и может показать на сколько целесообразно будет вложить инвестиции в данный бизнес проект.

Качественные характеристики количественных значений данного показателя определены как значения выше среднего, ниже среднего и средние. В качестве среднего значения можно использовать необходимый уровень отдачи на собственный капитал – рыночную ставку доходности или норму доходности, требуемую собственником, в крайнем случае при отсутствии необходимой информации и невозможности ее получить можно использовать среднее значение показателей рентабельности активов. Формула(11) по нахождению рентабельности собственного капитала представлена ниже:

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{К_{ср}} \cdot 100\%, \quad (11)$$

где $R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

$K_{ср}$ – средняя величина собственного капитала.

Кадровая устойчивость

Направлена прежде всего на поддержание низкой текучести кадров, которая складывается из числа принятых на предприятия людей и уволенных, а так же достойных условий труда. Кадровая устойчивость определяется рентабельностью персонала, рентабельностью фонда оплаты труда, производительностью труда, уровнем текучести кадров и уровнем заработных плат рабочих.

Индексы и показатели кадровой устойчивости.

1. Рентабельность персонала (по прибыли от реализации). Это относительный показатель, характеризующий уровень разделения прибыли от реализации между

всем количеством работников. Формула(12) расчета рентабельности персонала представлена ниже:

$$РП = \frac{В}{ЧР}, \quad (12)$$

где РП – рентабельность персонала;

В – прибыль от реализации;

ЧР – среднесписочная численность персонала.

2. Рентабельность персонала (по чистой прибыли). Это относительный показатель, характеризующий уровень разделения чистой прибыли между всеми работниками предприятия. Формула(13) расчета рентабельности персонала по чистой прибыли представлена ниже:

$$РП = \frac{ЧП}{ЧР}, \quad (13)$$

где РП – рентабельность персонала;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

ЧР – среднесписочная численность персонала.

3. Рентабельность фонда оплаты труда (по прибыли от реализации). Фонд оплаты – это запланированная статья расходов на выплаты работникам предприятия. Формула представляет собой соотношение прибыли от реализации к среднегодовому фонду оплаты труда. Рентабельность фонда оплаты труда по прибыли от реализации отражает степень эффективности распределения денежных средств между работниками. Формула(14) по расчету рентабельности фонда оплаты труда по прибыли от реализации представлена ниже:

$$РТ = \frac{В}{ФОТ}, \quad (14)$$

где РТ – рентабельность фонда оплаты труда;

В – прибыль от реализации;

ФОТ – среднегодовой фонд оплаты труда.

4. Рентабельность фонда оплаты труда (по чистой прибыли). Рассчитывается подобным образом как предыдущий показатель, но только используют чистую прибыль. Формула(15) по расчету рентабельности фонда оплаты труда по чистой

прибыли представлена ниже:

$$РТ = \frac{ЧП}{ФОТ}, \quad (15)$$

где РТ – рентабельность фонда оплаты труда;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

ФОТ – среднегодовой фонд оплаты труда.

5. Производительность труда. Авторы предлагают определить данный показатель «косвенным методом» – определить темп изменения производительности труда и темп изменения реализации продукции, сопоставить их друг с другом и затем оценить это соотношение. Оно может быть опережающим, соответствующим или отстающим, что означает опережение, отставание или соответствие изменения производительности труда изменению реализации продукции, то есть позволяет определить имеет ли место реальный рост производительности труда или нет. Формула(16) для расчета производительности труда представлена ниже:

$$ПТ = \frac{В}{ЧР}, \quad (16)$$

где ПТ – производительность труда;

В – выручка от реализации;

ЧР – среднесписочная численность персонала.

6. Коэффициент текучести кадров. Подразумевает движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником. Формула(17) используемая для нахождения коэффициента текучести кадров представлена ниже:

$$ТК = \frac{ЧП}{ЧР}, \quad (17)$$

где ТК – коэффициент текучести кадров;

ЧП – число уволенных сотрудников за период;

ЧР – среднесписочная численность персонала.

7. Соотношение средней з/п на предприятии к средней з/п по региону.

Данный показатель характеризует степень удовлетворения материальных потребностей работников. Если значение предлагаемого соотношения будет более единицы, такое соотношение уместно назвать «соотношением опережения», если равно единице – «соотношением компенсации», если менее единицы – «соотношением отставания». Положительным считается значение, большее либо равное единице (означает, что условия работы на данном предприятии лучше, а это способствует более эффективной деятельности сотрудников). Формула(18) соотношения средней заработной платы предприятия со средней заработной платой по региону представлена ниже:

$$C_{з/n} = \frac{СП}{СР}, (18)$$

где $C_{з/n}$ – соотношение средней заработной платы предприятия со средней заработной платой по региону;

СП – средняя заработная плата на предприятии;

СР – средняя заработная плата по региону.

Рыночная устойчивость

Направлена на продолжительное существование деятельности компании на своих основных рынках и возможность расширение своего рыночного потенциала.

Показатели рыночной устойчивости.

1. Соотношение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности организации. Данный показатель вычисляется из двух коэффициентов: коэффициент оборачиваемости кредиторской и коэффициент дебиторской задолженности предприятия. Данный метод дает возможность сопоставить условия коммерческого кредитования, которыми предприятие пользуется у других компаний, с теми условиями кредитования, которые предприятие предоставляет другим предприятиям. Если коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, это говорит о том, что условия, на которых предприятие получает

поставки продукции, несколько лучше, чем условия, предоставляемые предприятием покупателям своей продукции. Все это положительно характеризует финансовое управление компанией, поскольку приток денежных средств от дебиторов более интенсивен, чем их отток кредиторам. Формула (19) расчета соотношения коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности представлена ниже:

$$КО = \frac{КК}{КД}, \quad (19)$$

где КО – показатель соотношения коэффициента оборачиваемости КЗ к коэффициенту оборачиваемости ДЗ;

КК – коэффициент оборачиваемости КЗ;

КД – коэффициент оборачиваемости ДЗ.

2. Соотношение реализованная продукция к товарной продукции предприятия. Показатель представляет собой предложенную авторами новую конструкцию, состоящую из известных показателей. Значение этого показателя свидетельствует в определенной степени о рыночном успехе предприятия, с одной стороны, и об отсутствии затоваривания на складах – с другой. Предлагается для оценки экономической устойчивости использовать диапазон значений данного соотношения более 80 %. Формула(20) расчета соотношения реализованной продукции к запасам представлена ниже:

$$СП = \frac{РП}{ТП}, \quad (20)$$

где СП – соотношение реализованной продукции к товарным запасам;

РП – реализованная продукция;

ТП – товарная продукция.

3. Коэффициент изменения физического объема продаж. Данный показатель особенно необходим в условиях экономического кризиса. Самое важное при оценке данного показателя определить, является ли темп изменения положительным (то есть предприятие наращивает физический объем производства) или отрицательным (снижение физического объема производства).

Формула (21) расчета темпа изменения физического объема продаж предприятия представлена ниже:

$$\text{ОПк} = \frac{\text{ОП1}}{\text{ОП0}} \cdot 100\%, \quad (21)$$

где ОПк – коэффициент изменения объема продаж;

ОП1 – объем продаж в расчетном периоде;

ОП0 – Объем продаж в предыдущем периоде.

Инвестиционно-инновационная устойчивость

В результате исследования предполагается способ учета регионального риска посредством сформированной риск-карты инвестирования инноваций, позволяющих потенциальному инвестору определять эффективность капиталовложений тех или иных инновационных проектов и инвестируемом предприятии.

Показатели инвестиционно-инновационной устойчивости.

1. Коэффициент инвестиционной привлекательности организации. Для оценки инвестиционной привлекательности предлагается сравнить коэффициент рентабельности собственного капитала с размером текущей рыночной депозитной ставки. Если значение соотношения будет более единицы, такое соотношение уместно назвать «соотношением опережения». В данном случае инвестору будет выгодно приобретение ценных бумаг данного акционерного общества, так как он получит больший эффект. Если соотношение равно единице – это «соотношение компенсации», если менее единицы – «соотношение отставания». Последнее говорит об инвестиционной непривлекательности предприятия, что влечет ухудшение его инвестиционной устойчивости. Формула(22) расчета коэффициента инвестиционной привлекательности представлена ниже:

$$\text{Кип} = \frac{\text{Рск}}{\text{Сдеп}}, \quad (22)$$

где Кип – коэффициент инвестиционной привлекательности;

Рск – коэффициент рентабельности собственного капитала;

Сдеп – текущая рыночная депозитная ставка.

2. Доля инновационной продукции. Данный показатель характеризует степень разработки и освоения инновационных видов продукции. Самое важное при оценке показателя определить, является ли темп изменения положительным (то есть предприятие наращивает объем инновационной продукции) или отрицательным. Формула(23) расчета доли инновационного продукта представлена ниже:

$$\text{Дип} = \frac{V_{\text{ип}}}{V_{\text{тп}}}, \quad (23)$$

где Дип – доля инновационной продукции;

$V_{\text{ип}}$ – объем инновационных видов продукции;

$V_{\text{тп}}$ – объем товарной продукции.

3. Темп изменения объема инвестиций в основной капитал. Коэффициент характеризует вложения в основной капитал. Формула(24) расчета темпа изменений объема инвестиций в основной капитал представлена ниже:

$$\text{ТОИ} = \frac{\text{ОИок}}{И}, \quad (24)$$

где ТОИ – темп изменения объема инвестиций;

ОИок – объем инвестиций в основной капитал;

И – сумма всех инвестиций.

4. Темп изменения объема инвестиций в НИОКР. Коэффициент характеризует инновационные затраты предприятия. Формула(25) расчета темпа изменений объема инвестиций в НИОКР представлена ниже:

$$\text{ТОИ} = \frac{\text{ОИн}}{И}, \quad (25)$$

где ТОИ – темп изменения объема инвестиций;

ОИн – объем инвестиций в НИОКР;

И – сумма всех инвестиций.

5. Темп изменения объема инвестиций в нематериальные активы. Коэффициент характеризует степень оснащенности высокопроизводительной техникой, высокими технологиями.

Формула(26) расчета темпа изменения объема инвестиций в нематериальные

активы представлена ниже:

$$ТОИ = \frac{ОИ_{нма}}{И}, \quad (26)$$

где $ТОИ$ – темп изменения объема инвестиций;

$ОИ_{нма}$ – объем инвестиций в нематериальные активы;

$И$ – сумма всех инвестиций.

Самое важное при оценке данных показателей определить, является ли темп изменения положительным (то есть предприятие наращивает объем инвестиций) или отрицательным (то есть предприятие находится в фазе упадка объема инвестиций). Последнее влечет за собой ухудшение показателей инвестиционной устойчивости и как следствие отказ потенциальных инвесторов от инвестиций в данное предприятие.

Маркетинговая устойчивость

Маркетинговая устойчивость отражает способность предприятия осуществлять свою деятельность в условиях неопределенности развития рыночных отношений. Анализ эффективности управления маркетингом на предприятии целесообразно основывать на расчете динамики показателей, характеризующих прибыльность коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта и его конкурентоспособность, оценить использование основных инструментов маркетинга на предприятии, выделить их количество и степень полезности.

Показатели маркетинговой устойчивости.

1. Коэффициент рыночной доли, отражает долю продукции предприятия на рынке. Формула (27) расчета коэффициента рыночной доли представлена ниже:

$$КРД = \frac{ОП}{ООПР}, \quad (27)$$

где $КРД$ – коэффициент рыночной доли;

$ОП$ – объем продаж продукта фирмой;

$ООПР$ – общий объем продаж продукта на рынке.

2. Коэффициент уровня цен предприятия, отражает рост или снижение конкурентоспособности фирмы за счет изменения цен на продукт. Расчет

коэффициента уровня цен представлен формулой(28) ниже:

$$КУЦ = \frac{(Ц \max + Ц \min)}{(2 \cdot ЦФ)}, \quad (28)$$

где КУЦ– коэффициент уровня цен;

Ц max– максимальная цена товара на рынке;

Ц min– минимальная цена товара на рынке;

ЦФ– цена предприятия на товар.

3. Коэффициент рекламной деятельности, отражает стремление фирмы к росту конкурентоспособности за счет улучшения рекламной деятельности своих товаров. Формула(29) расчета коэффициента рекламной деятельности предприятия представлена ниже:

$$КР = \frac{ОПк \cdot ЗРк}{ЗРн}, \quad (29)$$

где КР– коэффициент рекламной деятельности;

ОПк– коэффициент изменения объема продаж;

ЗРк– затраты на рекламу на конец отчетного периода;

ЗРн – затраты на рекламу на начало отчетного периода.

Определим средние значения для представленных ранее показателей оценки устойчивого развития предприятия, для того чтобы можно было сравнить значение каждого показателя предприятия со средним значением, удовлетворяющими требования экономической устойчивости, в таблице 1 представим данные.

Таблица 1 – Показатели оценки уровня устойчивости предприятия

Показатель	Значение показателя, удовлетворяющее требованиям экономической устойчивости
Финансовая устойчивость	
Коэффициент текущей ликвидности	1-2
Коэффициент срочной ликвидности	0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25
Коэффициент маневренности	≥ 0,5
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 0,8
Коэффициент автономии	≥ 0,5

Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$> 0,1$
Коэффициент сохранности собственного капитал	≥ 1
Рентабельность продаж	≥ 1
Рентабельность активов	Не меньше среднего значения
Рентабельность собственного капитала	Не меньше среднего значения
Рыночная устойчивость	
Коэффициент оборачиваемости КЗ/ Коэффициент оборачиваемости ДЗ	≥ 1
Реализованная продукция / Товарная продукция	$\geq 0,8$
Темп изменения физического объема продаж	≥ 1
Инвестиционная устойчивость	
Коэффициент инвестиционной привлекательности	≥ 1
Доля инновационной продукции	≥ 1
Темп изменения объема инвестиций в основной капитал	≥ 1
Темп изменения объема инвестиций в НИОКР	≥ 1
Темп изменения объема инвестиций в нематериальные активы	≥ 1
Кадровая устойчивость	
Коэффициент текучести кадров	0,03-0,05
Предоставление социального пакета	Наличие социального пакета
Средняя з/п по предприятию / средняя з/п по региону	≥ 1
Темп изменения производительности труда / темп изменения реализации продукции	≥ 1
Маркетинговая устойчивость	
Коэффициент рыночной доли	$> 0,1$
Коэффициент уровня цен	$> 0,1$
Коэффициент рекламной деятельности	$> 0,1$

Таким образом, оценка количественных значений показателей в совокупности со сравнением средних значений, позволит определить уровень устойчивости предприятия по функциональным составляющим для определения и оценки наиболее слабых мест предприятия.

Выводы по первому разделу

Термин устойчивое развитие очень сложный так как состоит из двух составляющих: устойчивость и развитие. Под устойчивостью обычно понимается такое состояние предприятие, когда оно в сила сохранять свое состояние при

влиянии внешних воздействий. А под развитием понимается переход от одного состояния в другое, более лучшее для системы.

Устойчивое развитие впервые было озвучено и раскрыто в 1987 году Г.Х. Брундтланд, под ним понималось развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу потребности будущего.

Понятие устойчивое развитие предприятия является комплексным, и прежде всего зависит от большого количества экономических, экологических и социальных факторов. Существует большое количество определений устойчивости предприятия, но суть устойчивого развития предприятия заключается в его устойчивом функционировании и постоянном развитии. Чаще всего устойчивость предприятия отражается в его финансовом и экономическом аспектах. Главная задача устойчивого развития определена высокими экономическими и финансовыми показателями, такие как объемы сбыта, прибыль, доля рынка в длительном периоде.

Существует множество устойчивостей, которые включает в себя устойчивость предприятия в целом. Все они переплетены между и обладают зависимостью друг от друга. Приведем их далее и раскроем их основную суть.

Экономическая устойчивость представляет собой, состояние предприятия по отношению к внешним воздействиям, которые можно назвать устойчивыми.

Важнейшим элементов экономической устойчивости является его финансовая составляющая. Экономическая устойчивость включает в себя комплекс составляющих, объединенных воедино и зависит от разнообразных факторов.

Финансовая устойчивость является составной частью общей устойчивости предприятия. Положение финансового состояния предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, данные показатели формируют финансовую устойчивость предприятия. Устойчивое финансовое состояние предприятия является результатом добросовестного труда управленцев и рабочих, труд дает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Производственная устойчивость, предполагает наличие способности предприятия сохранять производственную стабильность, то есть заниматься производством в тех же условиях при постоянном изменении внешних факторов, производственную устойчивость предприятия можно выделить только, когда оно обладает таким производственным потенциалом, которая в свою очередь способен обеспечить безубыточный объем производства.

Кадровая устойчивость отражает способность предприятия к поддержанию высокого уровня подготовки в своих компетенциях персонала и низких показателей текучести кадров и определяется уровнем защищенности персонала.

Инвестиционно-инновационная устойчивость отражает способность предприятия поддерживать достаточно длительное время, планируемый уровень инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала предприятия.

Маркетинговая устойчивость показывает способность предприятия быть конкурентоспособным в сфере товарооборота. Здесь рассматривается достижение запланированного объема продаж с помощью рекламной деятельности и других маркетинговых инструментов. Высокая и прочная конкурентоспособная позиция предприятия в сфере товарооборота также зависит от умения адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры.

Управленческая устойчивость отражает способность системы управления быстро реагировать на внешние и внутренние воздействия.

Экологическая устойчивость предполагает взаимосвязь экономики с экологической безопасностью, а именно выбросы, отходы, экологичность транспорта, на котором происходит перемещение товаров.

Соотношение факторов, их взаимодействие и взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. Существует большое количество факторов, которые способны оказать влияние на устойчивое развитие предприятия.

Факторы можно подразделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относят: национальное законодательство, ресурсное обеспечение, предприятия

партнеры, конкуренты, потребители продукции, органы государственной власти, банки и многое другое.

К внутренним факторам, которые оказывают значительное влияние на устойчивость предприятия относят: производственные ресурсы, система стратегического управления предприятия, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы предприятия, НИОКР и другие.

Особое внимание как к фактору необходимо отнести к кризисным явлениям, они в свою очередь представляют особую угрозу не только для устойчивого развития, но и выживания предприятия в целом.

Существует широкий спектр концепций, подходов и методов в области измерения устойчивости развития предприятия. От базовых вычислений основных индексов и показателей, до финансового анализа или сравнения данных во временных рядах. Оценка устойчивости предприятия является одним из наиболее сложных типов методик оценки и включает в себя расчет основных индексов и показателей с дальнейшим сравнением их со средними значениями. Для определения устойчивости в работе дано множество формул определения состояния финансовой, рыночной, инвестиционной, кадровой, маркетинговой составляющей торгового предприятия.

2 АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ООО ТФ «ЛАДЬЯ»

2.1 Краткая характеристика ООО ТФ «Ладья» и анализ основных конкурентов

ООО Торговая Фирма «Ладья» образована в 1999 году, предприятие является официальным представителем мировых и российских лидеров в производстве кондитерских и хлебопекарных ингредиентов[77].

На протяжении многих лет компания работает с ведущими хлебозаводами города Челябинск, различными кондитерскими предприятиями, ресторанами,

столовыми, лечебными учреждениями, санаториями и комбинатами школьного питания в Челябинской области и близлежащих областей.

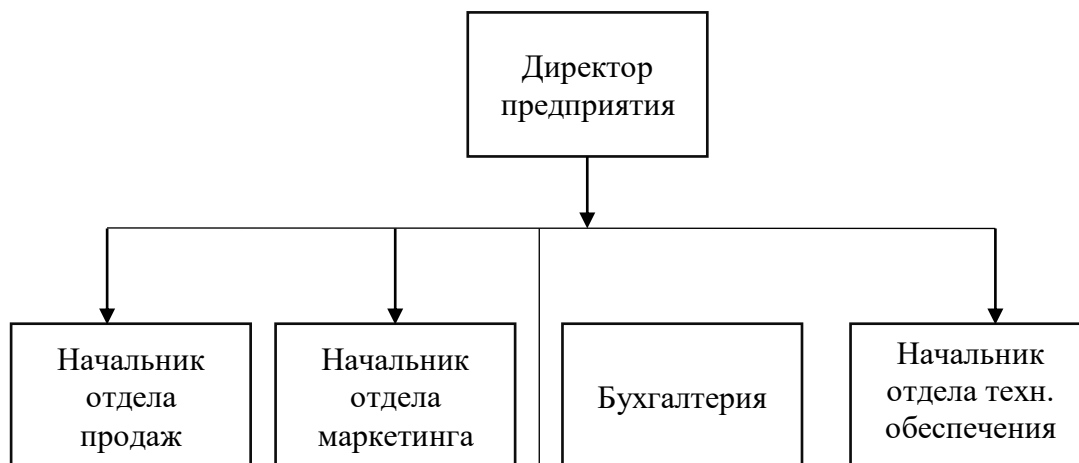
ООО Торговая Фирма «Ладья» является лидером в поставке ингредиентов и сопутствующего сырья для хлебопекарного и кондитерского производства на Южном Урале.

Миссия компании направлена на обеспечение хлебопекарных и кондитерских предприятий высокотехнологичными ингредиентами, сопутствующими товарами хлебопечения и другим сырьем, а также в поставке бакалейных товаров оптовым, розничным торговым фирмам и предприятиям по производству кондитерских и хлебобулочных изделий[76].

Предприятие находится по адресу: г. Челябинск, Троицкий тракт 54, корпус 7/1. На предприятии на постоянной основе трудится более 45 человек.

ООО Торговая Фирма «Ладья» – поставщик кондитерских, хлебопекарных ингредиентов, бакалейных товаров на территории Челябинска, Челябинской, Курганской, Тюменской областей, частично Свердловской области, республики Башкортостан, помимо этого организация сотрудничает с компаниями, располагающимися в Казахстане. Так же продукцию можно забрать самовывозом со склада в городе Челябинск [77].

Организационно управленческая структура данного предприятия линейно-функциональная. Организационно управленческая структура ООО ТФ «Ладья» представлена ниже на рисунке3.



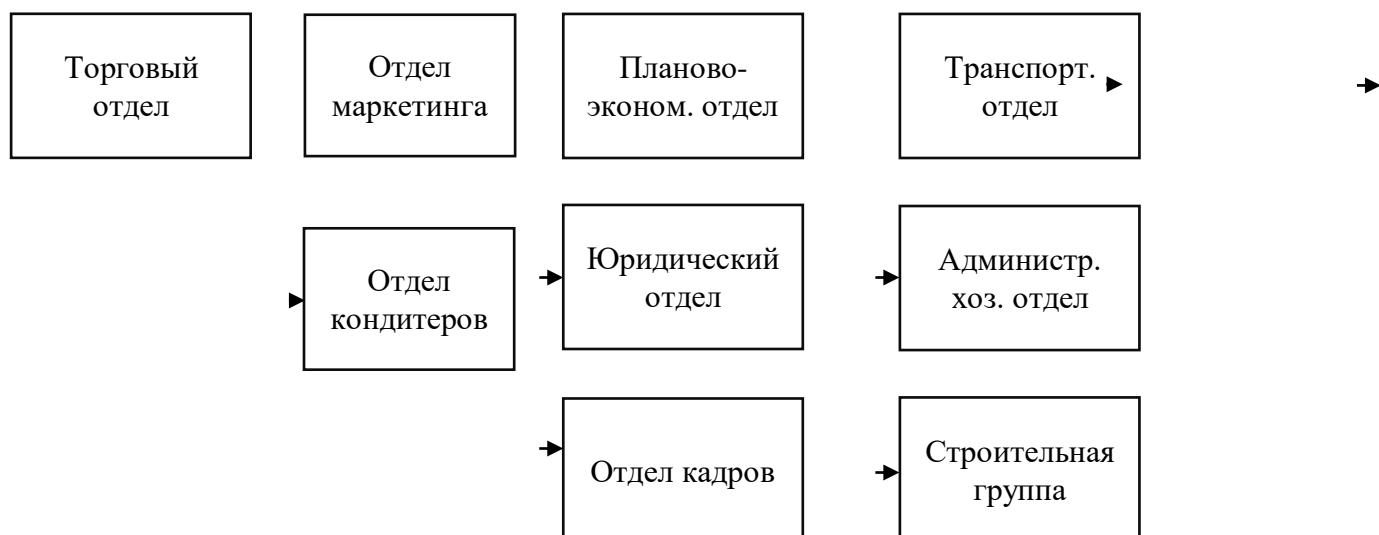


Рисунок 3 – Организационно управленческая структура предприятия

Во главе предприятия стоит директор, напрямую ему подчиняются его заместители по продажам, по маркетингу, по техническому обеспечению, напрямую которым подчинены отделы. Так же директору предприятия подчинена бухгалтерия, отдел кадров, юридический и планово-экономический отделы.

Кадровая политика предприятия представляет собой очень грамотные действия директора и начальников отделов начиная от найма на работу, заканчивая ухода с предприятия.

При подборе персонала на должность происходит качественный анализ кандидатов с применением новейших инструментов в этой области. Происходит качественное обучение и развитие персонала, обеспечение взаимодействия работника и организации. Ежегодно предприятие устраивает курсы повышения квалификации для управленческого состава, а также обучение, переподготовка и коучинг для рядовых сотрудников предприятия.

В настоящее время на рынке ингредиентов для хлебопечения и кондитерских производств наблюдается рост объема продаж, так как хлеб и хлебобулочные изделия занимают значимое место в рационе питания [78].

Одним из важных этапов исследования рынка является конкурентный анализ с целью выявления превосходства над основными конкурентами, преимуществ реализуемого товара и определения слабых сторон компании [45].

Благодаря современным электронным справочникам и ресурсам сбор информации о конкурентах был осуществлен в короткие сроки. Предприятий занимающихся продажей ингредиентов для хлебопечения и кондитерских нужд на рынке Челябинской области крайне мало, удалось выделить только три наиболее известные и конкурентно способные фирмы: ООО ТД «Продсервис», ООО «ГОС Дион», ООО «ОптГлавСервис». С помощью информации полученной с сайтов, в результате личных звонков мы составили сводную таблицу данных о конкурентах, сделали оценку факторов по пятибалльной шкале и представили в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка сравнительных преимуществ

Вес факторов	Факторы оценки	Наша компания	Главные конкуренты		
			Ладья	Продсервис	ГОС Дион
1-5					
5	Качество продукции	5 (25)	5 (25)	4 (20)	4 (20)
4	Ассортимент	5 (20)	5 (20)	3 (12)	4 (12)
4	Сервис	5 (20)	5 (20)	4 (16)	4 (16)
5	Цены	4 (20)	3 (15)	4 (20)	3 (15)
4	Узнаваемость	5 (20)	5 (20)	3 (12)	3 (12)
3	Доставка	5 (15)	4 (12)	3 (9)	3 (9)
3	Удобство сайта	5 (15)	5 (15)	5 (15)	4 (12)
	Общее количество баллов	135	127	104	86

Анализ конкурентов показал, что наиболее сильные позиции на рынке ингредиентов для хлебопекарного и кондитерского производства занимает наша компания ООО ТФ «Ладья», немного отстает по ряду факторов предприятие торговли ООО «Продсервис» самые слабые позиции занимают ООО «ГОС Дион» и ООО «ОптГлавСервис».

2.2 Оценка экономической эффективности управления ООО ТФ «Ладья»

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах находится в основе оценки экономической эффективности управления (приложение А).

Анализ баланса предприятия играет важную роль в оценке финансового состояния и дает возможность увидеть количество заемных и собственных средств организации, соотношение которых играет важную роль в оценке его финансового состояния (приложение Б).

Структура активов за 2014г. и 2017г. показана на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура активов за 2014 и 2017 гг.

По рисунку 4 можно сделать вывод, что большую часть активов предприятия в 2014 году занимала дебиторская задолженность (68,94%), однако в 2017 большую часть активов составляют запасы. Увеличение оборотных активов, в том числе запасов говорит о наращивании производственной мощи, и в целом имеет положительные тенденции развития. Результатом данных мероприятий становится значительное увеличение объема производства, на который есть спрос.

В 2017 году при сравнении с 2014 годом произошло снижение дебиторской задолженности на 28 %, что говорит об увеличении притока денежных средств в ООО ТФ «Ладья» со стороны. Но существует проблема на предприятии просроченной дебиторской задолженности.

Структура пассивов за 2014г. и 2017г. представлена на рисунке 5.

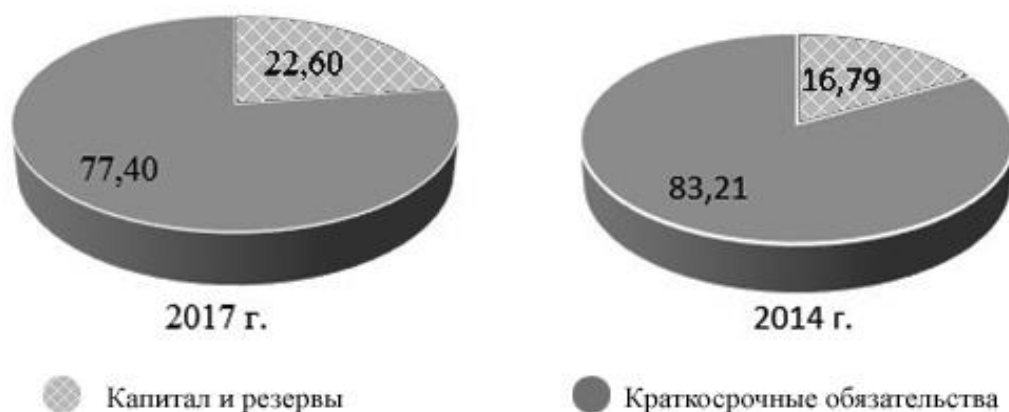


Рисунок 5 – Структура пассивов за 2014 и 2017 гг.

По рисунку 5 можно сделать вывод, что большую часть пассивов за весь анализируемый период занимают краткосрочные обязательства более 75 %. Долгосрочные обязательства на предприятии отсутствуют. А капитал и резервы составляют около 20 %.

За анализируемый период на предприятии произошел рост собственных средств за счет увеличения нераспределенной прибыли. Увеличение нераспределенной прибыли может свидетельствовать о накоплении прибыли. Но накопленную прибыль необходимо вкладывать в различные проекты и пути решения различных проблем предприятия во внутренней и внешней среде. Эти действия помогут обеспечить высокий уровень конкурентоспособности продаваемого ассортиментного перечня продукции на рынке, а также предотвращения износа оборудования, складов, автомобилей доставки. Наиболее привлекательной для инвесторов считается та компания, которая вкладывает свои и заемные средства для обеспечения повышения собственного развития и конкурентоспособности на современном товарном рынке. На рисунке 6 показана динамика активов и пассивов баланса предприятия.

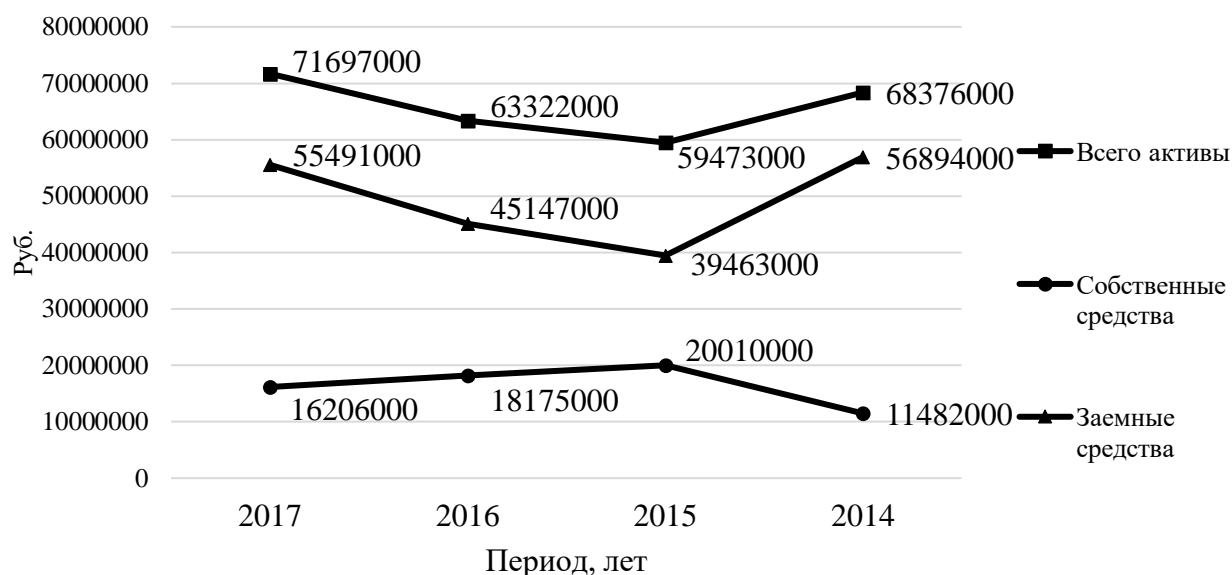


Рисунок 6 – Динамика активов и пассивов баланса

По рисунку 6 можно сделать вывод, что с 2015 года на предприятии ООО ТФ «Ладья» присутствует негативная тенденция к увеличению заемных средств и снижению собственных средств. Величина собственных средств является одной из важнейших характеристик для предприятия, так как напрямую влияет на его стабильность и надежность. Изменение величины собственных средств компании является причиной изменения всех финансовых показателей. Снижение собственных средств у компании вследствие приводит к снижению ее стоимости и привлекательности в глазах инвесторов и кредиторов, а также оказывает большое влияние на финансовую устойчивость организации и может привести к банкротству предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости организации используются следующие показатели, они представлены в таблице 3:

- коэффициент финансовой независимости (автономии) – соотношение собственных средств с общей суммой источников формирования имущества;
- коэффициент финансовой устойчивости (соотношение собственных и заемных средств);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотных активов;

- коэффициент обеспеченности запасов и затрат предприятия собственными оборотными средствами;
- индекс постоянного актива;
- коэффициент маневренности собственного капитала.

Таблица 3– Показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Норматив	Значение			
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	> 0,5	0,168	0,336	0,287	0,226
Коэффициент финансовой устойчивости	> 1	0,202	0,507	0,403	0,292
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотных активов	0,4...0,6	0,165	0,335	0,283	0,224
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами	0,6...0,8	0,544	1,181	0,749	0,429
Индекс постоянного актива	→MIN	0,020	0,007	0,022	0,011
Коэффициент маневренности собственного капитала	→MAX	0,980	0,993	0,978	0,989

Все коэффициенты финансовой устойчивости в анализируемом временном периоде отклоняются от установленного нормативного показателя. Коэффициент финансовой независимости изначально повысил свои позиции в анализируемом периоде, а в дальнейшем значительно потерял свою устойчивость. Коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами также потеряли свои позиции. Коэффициент автономии теряет свои позиции. Полученные значения коэффициентов говорят о финансовой неустойчивости рассматриваемой организации в анализируемом временном периоде.

На рисунке 7 отражена динамика коэффициентов финансовой устойчивости за анализируемый период.

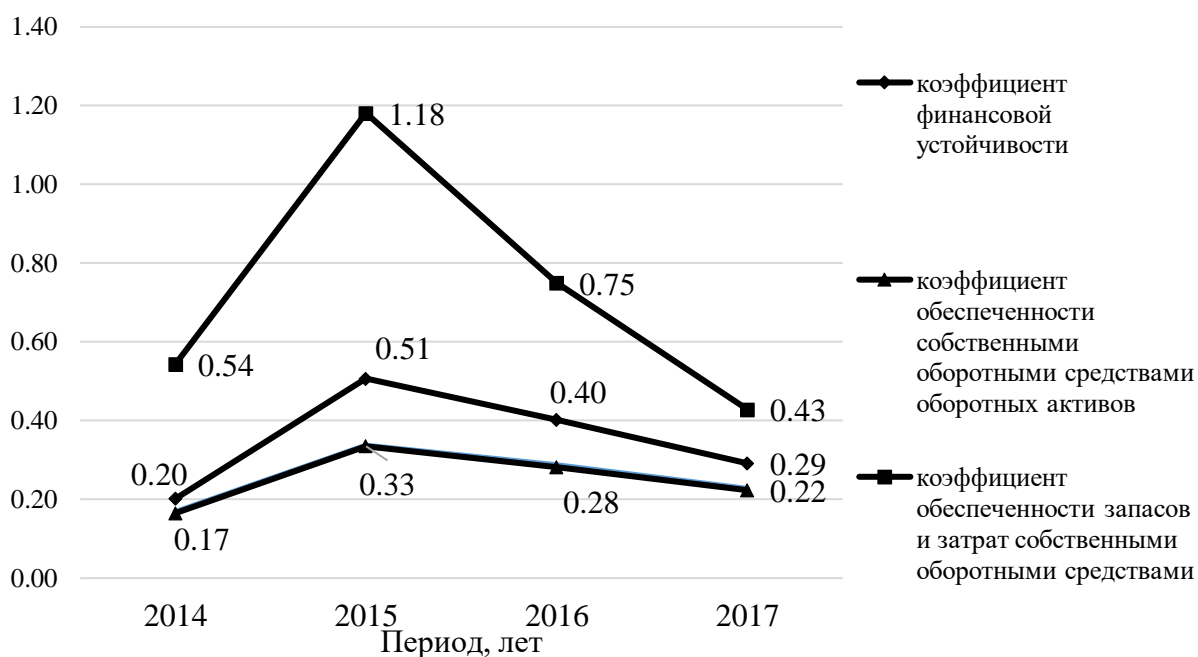


Рисунок 7 – Динамика показателей финансовой устойчивости

В 2015 году произошел резкий рост основных показателей финансовой устойчивости, главным образом такой результат, был вызван резким увеличением величины собственных средств и снижении заемных средств что, следовательно, и повлекло за собой увеличение финансовой устойчивости предприятия ООО ТФ «Ладья».

Низкие показатели финансовой независимости предприятия, низкий показатель финансовой устойчивости и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотных активов, а так же низкий коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами, негативно отражаются на общей устойчивости организации. Соблюдается индекс постоянного актива и коэффициент маневренности собственного капитала.

Для оценки ликвидности, которая показывает на сколько предприятие готово погашать задолженности в сжатые сроки, организации используются следующие показатели, они представлены в таблице 4:

- коэффициент общей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент промежуточной ликвидности;

– коэффициент текущей ликвидности (покрытия).

Таблица 4 – Показатели ликвидности организации

Показатель	Норматив	Значение			
		2014	2015	2016	2017
Коэффициент общей ликвидности	> 1	0,55	0,81	0,71	0,59
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент промежуточной ликвидности	>0,75	0,83	1,07	0,86	0,61
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	>2	1,20	1,50	1,39	1,29

По данной таблице можно сделать вывод, что все представленные коэффициенты существенно отклоняются от норматива представленного на других предприятиях. Коэффициент общей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности меньше своего норматива. Коэффициент промежуточной ликвидности больше норматива. На рисунке 8 отражена динамика показателей ликвидности за анализируемый период.

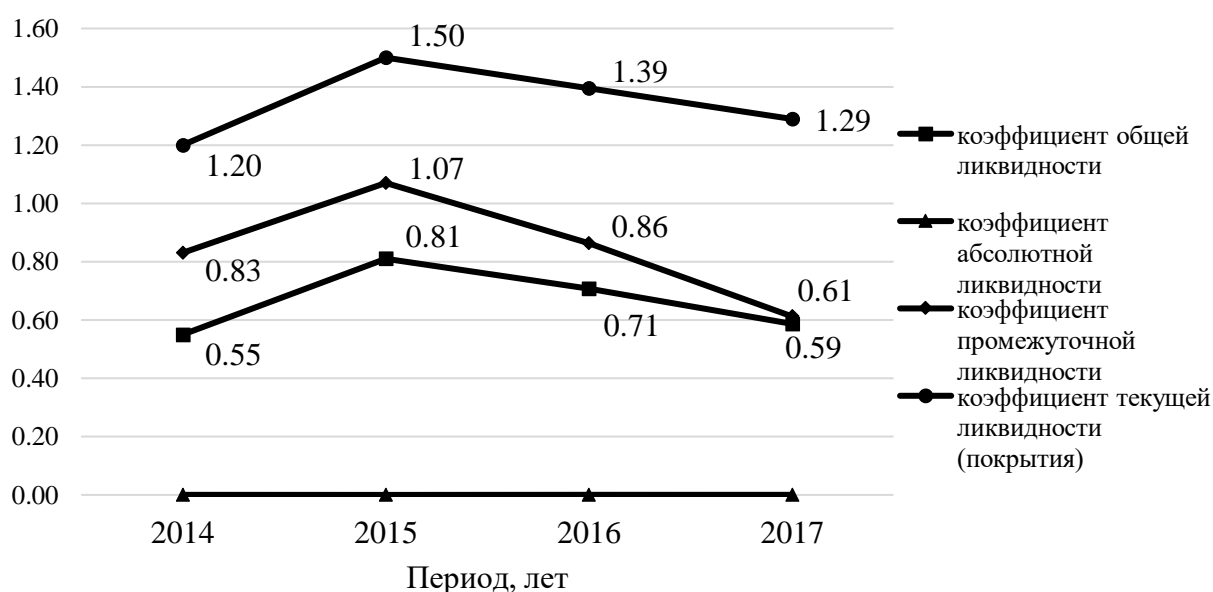


Рисунок 8 – Динамика показателей ликвидности

По рисунку 8 можно сделать следующие выводы. Коэффициент общей ликвидности отклоняется от своего нормативного значения во всем рассматриваемом периоде. Значение коэффициента абсолютной ликвидности отклоняется от нормативного значения. Коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициент покрытия отклоняются от своего нормативного значения говоря о том, что предприятие способно погашать свои текущие обязательства по мере необходимости.

По состоянию значений коэффициента покрытия можно сделать вывод о том, что текущие активы не покрывают текущие пассивы предприятия в период с 2014 по 2017 гг. В 2015 году также происходит резкое увеличение основных показателей предприятия, которое также вызвано увеличением собственных средств и снижением заемных.

Анализ ликвидности производится на основе сгруппированных статей актива и пассива баланса. Статьи актива баланса группируются по степени убывания ликвидности, статьи пассива баланса определяется по степени срочности оплаты.

Степень ликвидности оценивается исходя из совокупности неравенств выполнения абсолютной ликвидности баланса, представлена в таблице 5.

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 5 – Оценки выполнения абсолютной ликвидности баланса

Коэффициенты	На 31 декабря 2017 г. (тыс. руб.)	На 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)	На 31 декабря 2015 г. (тыс. руб.)	На 31 декабря 2014 г. (тыс. руб.)
A1 – П1	-40893	-30250	-25249	-51439
A2 – П2	19384	24051	28042	41682
A3 – П3	37543	23983	17079	21009
A4 – П4	-16034	-17784	-19872	-11252

Выполнение абсолютной ликвидности баланса	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
---	----------------	----------------	----------------	----------------

Условие абсолютной ликвидности не выполняется на протяжении всего анализируемого периода с 31.12.2014 по 31.12.2017, то есть в рассматриваемый период предприятие не обладало абсолютной ликвидностью.

Анализ отчета о финансовых результатах позволяет увидеть покрывают ли доходы предприятия расходы для обеспечения его стабильного функционирования. Также данный отчет позволяет увидеть основные показатели деятельности организации, и имеет значение для оценки привлекательности компании. Произведен анализ состава структуры и динамики финансовых результатов(приложение В), на рисунке 9 представлена динамика чистой прибыли организации за анализируемый период.

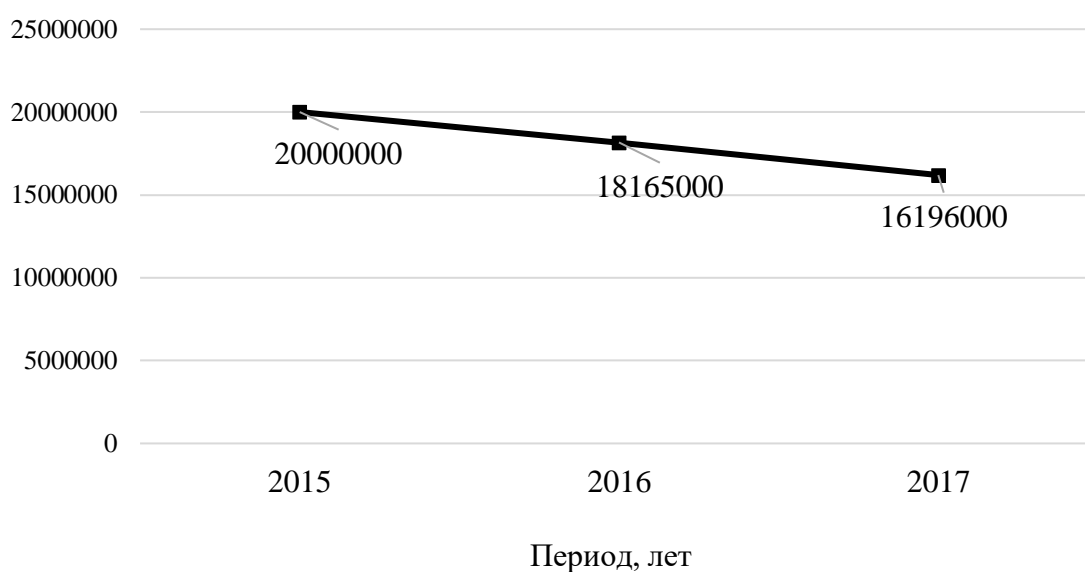


Рисунок 9 – Динамика чистой прибыли

На протяжении всего рассматриваемого периода чистая прибыль предприятия ООО ТФ «Ладья» имеет положительное значение, однако с 2014 по 2017 снизилась на 20 %. Снижение чистой прибыли говорит об уменьшении объема продаж и соответственно о снижении показателей реализации продукции. Все это ведет к уменьшению устойчивости предприятия.

Рентабельность компании – расчет эффективности использования всех ее ресурсов. Уровень рентабельности определяется с помощью относительных коэффициентов.

В таблице 6 представлен расчет показателей рентабельности.

Таблица 6 – Показатели рентабельности

Показатель	2015	2016	2017
Коэффициент рентабельности продаж (ППр)	7,35	7,15	6,28
Коэффициент рентабельности продаж (ПДН)	6,77	5,99	5,62
Коэффициент рентабельности продаж (ЧП)	5,44	4,76	4,45
Коэффициент рентабельности всего капитала (активов)	33,63	28,69	22,59
Коэффициент рентабельности основных средств	14598,54	4645,78	9416,28
Коэффициент рентабельности собственного капитала	99,95	99,94	99,94

Исходя их таблицы 6 можно сделать выводы что, существенно снизились показатели рентабельности. На рисунке 10 представлена динамика показателей рентабельности продаж.

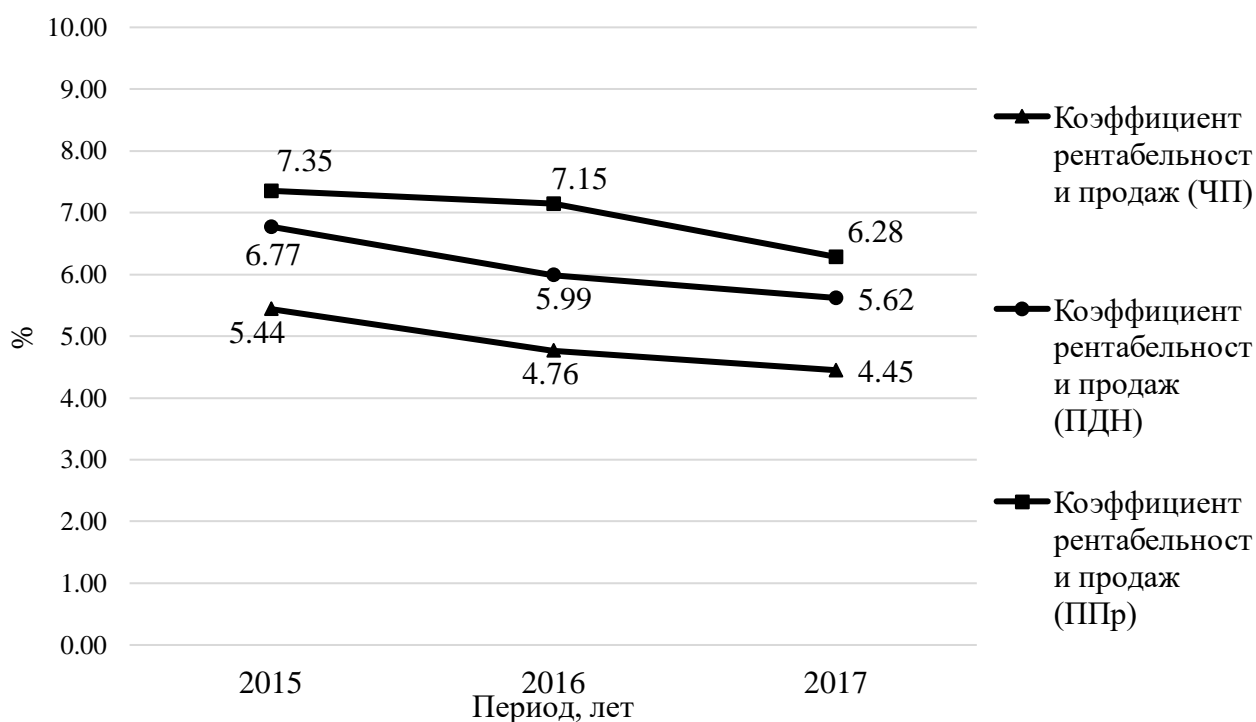


Рисунок 10 – Динамика показателей рентабельности продаж

По рисунку 10 можно выделить что, коэффициент рентабельности продаж (ЧП) снизился с 5,44 % на 4,45 %, коэффициент рентабельности продаж (ПДН) снизился с 6,77 % на 5,62 %, ППр снизился с 7,35 % на 6,28 % это может говорить о общем падении рентабельности продаж предприятия.

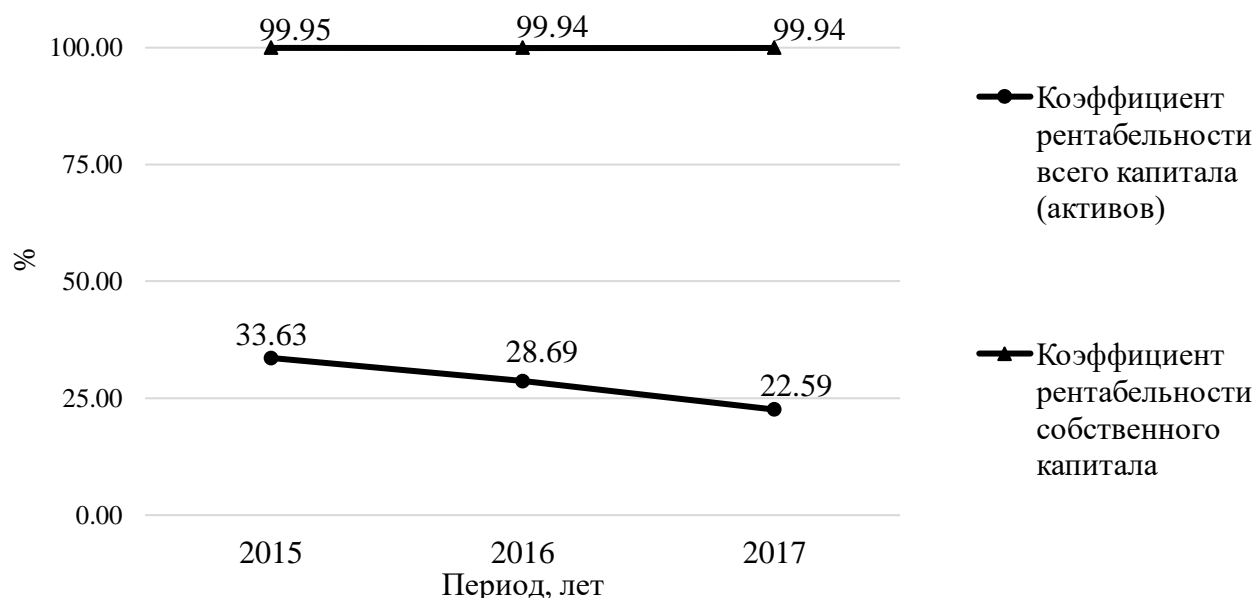


Рисунок 11 – Динамика показателей рентабельности капитала

По рисунку 11 можно сделать вывод что коэффициент рентабельности всего капитала остается неизменным. Коэффициент рентабельности собственного капитала существенно снизился. С 2015 года наблюдается падение всех показателей рентабельности, а именно коэффициент рентабельности продаж (ЧП), коэффициент рентабельности продаж (ПДН), коэффициент рентабельности продаж (ППр), коэффициент рентабельности всего капитала, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, что свидетельствует о снижении эффективности организации за анализируемый период и о потере предприятием своих прежних позиций.

Деловая активность предприятия – комплекс действий, направленный на продвижение компании во всех сферах. Повышение показателей оборачиваемости проявляется в успешной реализации товаров, увеличении номенклатуры и так далее. Для того, чтобы оценить деловую активность компании необходимо

рассчитать целый комплекс показателей. Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией своих активов. В таблице 7 представлен расчет показателей деловой активности.

Таблица 7 – Оценка показателей рентабельности и деловой активности

Показатель	Абсолютные величины			Абсолютное изменение	
	2015	2016	2017	2016	2017
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (оборот.)	6,20	6,06	5,09	-0,14	-0,97
Коэффициент оборачиваемости запасов (оборот.)	16,99	12,63	7,67	-4,36	-4,96
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (оборот.), Кдз	8,71	9,79	10,72	1,08	0,93
Средний срок оборота дебиторской задолженности (дней)	41,92	37,38	34,06	-4,54	-3,32
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (оборот.), Ккз	11,31	9,91	7,01	-1,41	-2,89
Средний срок оборота кредиторской задолженности (в днях)	32,26	36,95	52,03	4,68	15,09
Фондоотдача основных средств (коп. на 1руб.)	2684,32	975,11	2116,30	-1709,21	1141,18
Капиталоотдача собственного капитала (коп. на 1руб.)	18,38	20,98	22,46	2,60	1,48
Общая капиталоотдача (коп. на 1руб.)	6,18	6,02	5,08	-0,16	-0,94

По таблице 7 можно сделать выводы, что по оценке показателей рентабельности и деловой активности предприятие теряет свои обороты. Динамика рассчитанных показателей оборачиваемости представлена на рисунке 12.

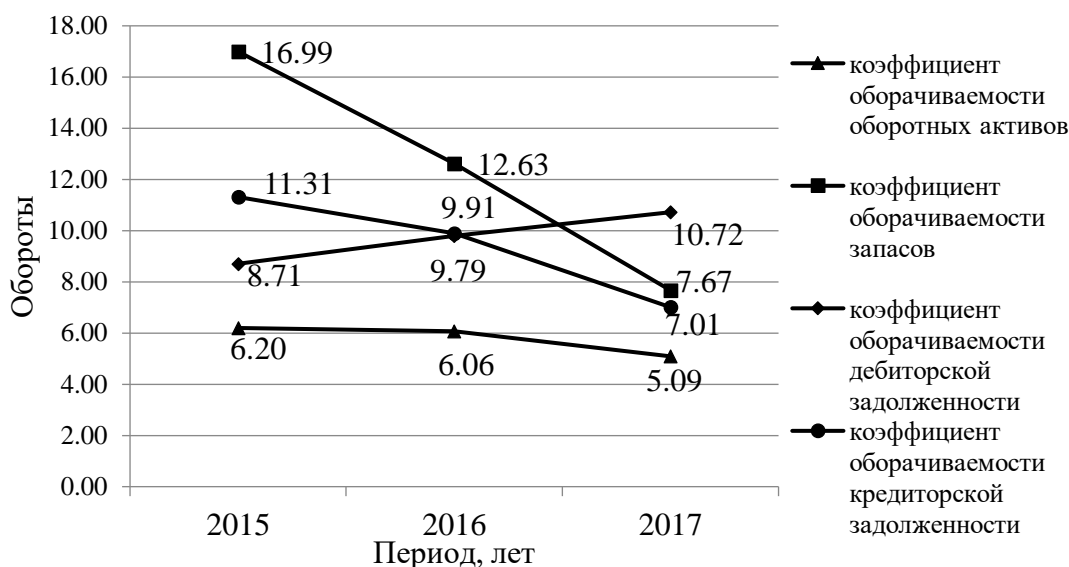


Рисунок 12 – Динамика показателей оборачиваемости

По рисунку 12 можно выделить, что коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент оборачиваемости запасов и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизились. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности повысился. Динамика показателей капиталоотдачи представлена на рисунке 13.

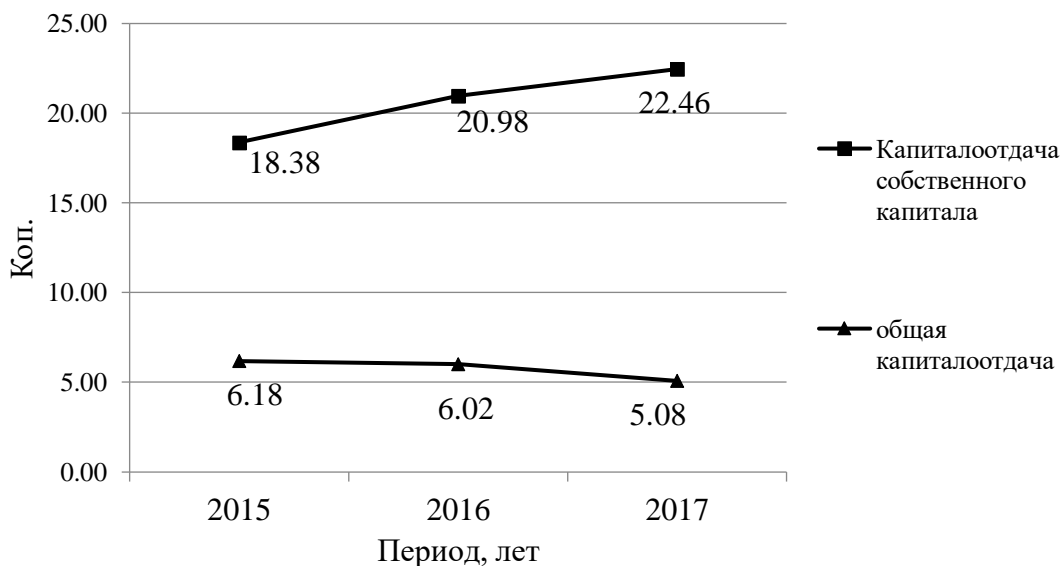


Рисунок 13 – Динамика показателей капиталоотдачи

В 2015 и 2016 году предприятие эффективно управляло своими активами, так как выполнялось соотношение $Кдз < Ккз$, $Одз > Окз$. А в 2017 году данное соотношение перестает выполняться, данный факт приводит к уменьшению

устойчивости предприятия и можно сделать выводы, что предприятие неэффективно управляло своими активами.

Для прогнозирования показателей финансового состояния и финансовых результатов предприятия было составлено уравнения регрессии и рассчитано прогнозное значение на 2018 год (приложение Г).

Для проведения комплексной оценки устойчивости организации недостаточно расчета только финансовой составляющей. Для получения более точной оценки устойчивости необходим комплексный расчет показателей, так как устойчивость организации делится на несколько составляющих, которые в комплексе дают оценку устойчивости организации, учитывая все возможные факторы [79].

В таблице 8 представлены показатели оценки финансовой устойчивости.

Таблица 8 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	2014	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	1,20	1,50	1,39	1,29	1-2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,83	1,07	0,86	0,61	0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,2-0,25
Коэффициент маневренности	0,98	0,99	0,98	0,99	$\geq 0,5$
Коэффициент соотношение заменимых и собственных средств	4,96	1,97	2,48	3,42	$\leq 0,8$
Коэффициент автономии	0,17	0,34	0,29	0,23	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,17	0,33	0,28	0,22	$> 0,1$
Коэффициент сохранности собственного капитала	–	1,74	0,91	0,89	≥ 1
Коэффициент рентабельности продаж по валовой прибыли	–	0,22	0,21	0,21	Не меньше среднего значения
Коэффициент рентабельности активов	1,00	0,34	0,29	0,23	Не меньше среднего значения
Коэффициент рентабельности собственного капитала	–	99,94	99,94	99,94	–

По результатам расчетов, представленных в таблице 8, можно сделать следующие выводы: многие коэффициенты финансовой устойчивости

отклоняются от своих нормативных значений. Коэффициент быстрой ликвидности снизился ниже минимального нормативного значения. Коэффициент абсолютной ликвидности за весь анализируемый период ниже нормативного значения, что говорит о недостаточности денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств перед поставщиками. Коэффициент маневренности выше нормативного значения. Коэффициент текущей ликвидности находится в нормативном диапазоне. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше нормативного значения, это свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия. Низкие значения коэффициента автономии говорят о финансовой неустойчивости предприятия.

Таблица 9 – Показатели рыночной устойчивости

Показатель	2014	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	1,30	1,01	0,65	1,30	≥ 1
Коэффициент соотношения реализованной и товарной продукции	–	1,84	1,68	1,03	$\geq 0,8$
Темп изменения объема продаж	–	1,00	1,04	0,95	≥ 1

По таблице 9 можно выделить, показатели рыночной устойчивости находятся в пределах нормативных значений и говорят о устойчивом рыночном состоянии. В таблице 10 представлены показатели инвестиционной устойчивости.

Таблица 10 – Показатели инвестиционной устойчивости

Показатель	2014	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент инвестиционной привлекательности	–	10,75	13,15	15,62	≥ 1
Темп изменения объема инвестиций в основной капитал	–	0,01	0,04	0,09	≥ 1

В таблице 10 представлены все показатели инвестиционной устойчивости, по исходным данным таблицы можно сделать вывод о том, что предприятие в целом является привлекательной для инвесторов и кредиторов, но необходимо обратить внимание на инвестиции в основной капитал, так как они играют немаловажную роль в развитии организации.

Таблица 11 – Показатели кадровой устойчивости

Показатель	2014	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент текучести кадров	0,10	0,12	0,1	0,06	0,03-0,05
Предоставление социального пакета	да	да	да	да	Наличие социального пакета
Коэффициент соотношения средней з/п предприятия к региону	0,85	0,82	1,18	1,25	≥ 1

По показателям кадровой устойчивости предприятие имеет устойчивое состояние в разрезе кадровой политики. Средняя заработная плата на предприятии в последние года превысила средний уровень заработной платы по Челябинской области, что позитивно отражается на кадровой устойчивости предприятия.

Маркетинговая деятельность достаточно хорошо развита на предприятии. В организационной структуре предусмотрен маркетинговый отдел. Наличие сайта положительно сказывается на маркетинговой устойчивости, который постоянно обновляется. Используют для продвижения своей продукции ключевые инструменты маркетинга, такие как реклама на телевидении, реклама на баннерах в черте города, реклама в бизнес журналах, участие в выставках, организация мастер классов по хлебопечению, коэффициент рекламной деятельности представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Показатели маркетинговой устойчивости

Показатель	2014	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент рекламной деятельности	1,05	0,81	1,16	1,25	$> 0,1$

Коэффициент рекламной деятельности выше нормативного значения, что свидетельствует о том, что предприятие тратит значительное количество своих денежных средств на раскрутку предприятия.

Результаты комплексной оценки анализируемого предприятия представлены в сводной таблице 13.

Таблица 13 – Результаты комплексной оценки предприятия

Вид устойчивости	Состояние организации
Финансовая устойчивость	Неустойчивое состояние, присутствует риск возникновения неплатежеспособности
Рыночная устойчивость	Устойчивое состояние
Инвестиционная устойчивость	Привлекательная организация для инвесторов, но необходимо увеличить инвестиции в основной капитал
Кадровая устойчивость	Устойчивое состояние в разрезе кадровой политики
Маркетинговая устойчивость	Устойчивое состояние, организация выделяет достаточно средств на маркетинг

По данным таблицы 13 можно сделать вывод о комплексной устойчивости ООО ТФ «Ладья», учитывая различные факторы: организация с финансовой точки зрения не является устойчивой, так как имеются проблемы с большой концентрацией заемного капитала и низким уровнем ликвидности, что может привести предприятие к неплатежеспособности, а далее банкротства. С инвестиционной точки зрения организация является привлекательной для инвесторов и кредиторов, однако необходимо обратить внимание на инвестиции в основной капитал. С позиции рынка организация является устойчивой. Кадровая политика предприятия является устойчивой. С маркетинговой точки зрения организация выглядит устойчивой, так как заботится о узнаваемости своей торговой фирмы, использует для этого ключевые маркетинговые инструменты, в организационной структуре присутствует целый маркетинговый отдел, выделяет на различную рекламу достаточно денежных средств, организует различные выставки, семинары.

Перейдем к SWOT-анализу деятельности предприятия ООО ТФ «Ладья». Для начала определим сильные и слабые стороны предприятия, а также параметры по которым будем производить оценку, представим данные в таблице 14.

Таблица 14 – Определение сильных и слабых сторон предприятия

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
Организация	– опыт работы предприятия на рынке более 15 лет.	– низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия.
Сбыт	– доставка продукции за счет предприятия; – большие объемы продаж.	– отсутствие розничной торговой точки.
Маркетинг	– конкурентные цены; – широкий ассортимент; – хорошо развитая маркетинговая деятельность.	– небольшая известность ряда торговых марок, которые продает предприятие.
Финансы	– высокая рентабельность производства.	– упадок прибыли предприятия.
Кадры	– высокий уровень заработных плат работников.	– нехватка коммуникаций с рядовым персоналом, отсутствие постоянного информирования работников о результатах их труда, недостаточная обратная связь.

Предприятие имеет на своем счету высоко конкурентные сильные стороны, которые определяют перспективы дальнейшего развития и процветания предприятия ООО торговая фирма «Ладья», такие как большой опыт работы предприятия на рынке ингредиентов и бакалеи для хлебопекарен и кондитерских цехов, высокое качество реализуемой продукции, широкий ассортимент реализуемой продукции, большие объёмы продаваемой продукции, доставка продукции за счет предприятия ООО ТФ «Ладья», хорошо развитая маркетинговая деятельность предприятия, высокая рентабельность, высоко конкурентные цены на реализуемую предприятием продукцию, по кадрам можно выделить высокий уровень заработных плат работников.

Так же у предприятия наблюдаются и слабые стороны, которые прежде всего оказывают большое влияние на конкурентоспособность предприятия и прибыльность компании, прежде всего это низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия, не большая известность ряда торговых марок, которые реализует предприятия, нехватка коммуникаций, отсутствие постоянного информирования работников о результатах их труда, недостаточная

обратная связь с рабочим персоналом компании, отсутствие розничной торговой точки, самая главная проблема это ежегодный упадок прибыли предприятия.

Перейдем к угрозам и возможностям предприятия ООО ТФ «Ладья», представим данные в таблице 15.

Таблица 15 – Определение рыночных возможностей и угроз

Параметры оценки	Возможности	Угрозы
Конкуренция	– уменьшение конкурентов.	– усиление позиций компаний конкурентов.
Сбыт	– освоение рынка всей страны.	– высокие барьеры для входа на новые рынки.
Экономические факторы	– создание формы поддержки малому бизнесу.	– неблагоприятная экономическая ситуация в стране; – повышение ставок налогообложения.
Социально-демографические факторы	– возможность найма рядовых сотрудников.	– нехватка управленческого высококвалифицированного персонала.

Далее сопоставим сильные и слабые стороны предприятия ООО ТФ «Ладья» с рыночными возможностями и угрозами, определим возможные способы повысить удовлетворенность клиентов и прибыль предприятия исходя из выявленных сильных и слабых сторон внутри предприятия и рыночных возможностей, и угроз, которые могут оказать влияние на предприятие, представим конкретные мероприятия используя положение компании для решения возникающих проблем, представим данные в таблице 16.

Таблица 16 – Сопоставление возможностей условиям рынка в матрице SWOT-анализа

	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
МЕРОПРИЯТИЯ	1) уменьшение конкурентов; 3) освоение рынка всей страны.	1) усиление позиций компаний конкурентов; 2) высокие барьеры входа на рынки; 3) неблагоприятная экономическая ситуация в стране.
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ 1) доставка продукции за счет предприятия; 2) развитая маркетинговая	1) открыть розничную торговую точку по продаже своей продукции;	1) повысить узнаваемость компании, так же сделать акцент на бесплатную доставку, при продвижении продукции;

деятельность; 3) широкий ассортимент.	2) попытаться выйти на новые рынки, сохранив конкурентные цены.	2) в случае ухудшения экономической ситуации в стране, начать продавать более дешевую продукцию, но качественную.
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ 1) отсутствие экспресс доставки; 2) упадок прибыли предприятия; 3) небольшая известность ряда торговых марок, которые реализует торговая фирма.	1) развить рекламную деятельность, для того чтобы увеличить известность реализуемых торговых марок и повысить конкурентные позиции; 2) выйти на новые рынки, тем самым увеличить прибыль предприятия.	1) ввести экспресс доставку, тем самым выделиться в положительную сторону от своих конкурентов; 2) открыть собственные торговые точки в различных городах, тем самым уменьшив высокие барьеры для входа на рынки.

По результату SWOT-анализа, можно выделить что у предприятия привлекательные сильные стороны как для потребителей, так и для инвесторов. Но наличие весомых слабых сторон свидетельствует о неустойчивом развитии компании. Находясь в данной ситуации компания должна ввести определенный список мероприятий, представленный в таблице 16, для того чтобы их решить и направить предприятие ООО ТФ «Ладья» в фазу устойчивого развития.

Перейдем к PEST-анализу деятельности предприятия ООО ТФ «Ладья». Обозначим факторы по показателям PEST, представим данные в таблице 17.

Таблица 17 – Влияющие факторы для ООО ТФ «Ладья»

Политико-правовые	Экономические
1) устойчивость политической власти и существующего правительства; 2) налоговая политика; 3) количественные и качественные ограничения на импорт; 4) тенденции к регулированию в отрасли.	1) курс Доллара по отношению к Российскому рублю; 2) уровень инфляции и процентные ставки; 3) уровень доходов населения; 4) рост цен в отрасли; 5) уровень развития предпринимательства и бизнес среды.
Социально-культурные	Технологические
1) образ жизни и привычки потребления; 2) отношение к импортным товарам и услугам; 3) требования к качеству продукции; 4) темпы роста населения; 5) отношение к натуральным и экологически-чистым продуктам.	1) уровень инновации и технологического развития в отрасли; 2) степень внедрения технологий; 3) доступ к новейшим технологиям.

Далее определим степень влияния каждого фактора, представим данные в таблице 18, при этом силу влияния оценим по 10-ти бальной шкале, где

- 1 – влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет

на деятельность компании;

- 10 – влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения в продажах и прибыли компании.

Таблица 18 – Степень влияния факторов PEST для ООО ТФ «Ладья»

Описание фактора	Количественная оценка	Качественная оценка	Знак влияния	Вес	Взвешенная оценка
Политико-правовые					
Устойчивость политической власти	1	незначительная	-	0,07	-0,07
Налоговая политика	3	незначительная	-	0,21	-0,63
Количественные и качественные ограничения на импорт, торговая политика, санкции.	6	существенная	-	0,43	-2,58

Окончание таблицы 18

Описание фактора	Количественная оценка	Качественная оценка	Знак влияния	Вес	Взвешенная оценка факторов
Тенденции к регулированию в отрасли	4	незначительная	-	0,28	-1,12
Экономические					
Уровень инфляции и процентные ставки	5	существенная	-	0,19	-0,95
Курс основных валют	9	значительная	-	0,33	-2,97
Уровень доходов населения	2	незначительная	+	0,07	+0,14
Рост цен в отрасли	8	значительная	-	0,3	-2,4
Уровень развития предпринимательства и бизнес среды	3	незначительная	+	0,1	+0,33
Социально–культурные	4,75				
Образ жизни и	2	незначительная	+	0,1	+0,2

привычки потребления					
Отношение к импортным товарам и услугам	4	незначительная	+	0,2	+0,88
Требования к качеству продукции	8	существенная	+	0,42	+3,36
Отношение к натуральным и экологически-чистым продуктам	5	существенная	+	0,26	+1,3
Технологические	1				
Уровень инновации и технологического развития в отрасли	1	незначительная	-	0,33	-0,33
Степень внедрения технологии	1	незначительная	-	0,33	-0,33
Доступ к новейшим технологиям	1	незначительная	-	0,34	-0,34

Дадим краткое описание, по оценке факторов.

Политико-правовые факторы

В настоящее время существуют утвержденные регламенты, сертификации и прочее на рынке ингредиентов. ООО ТФ «Ладья» ведет свою деятельность с учетом всех требований, поэтому изменение тенденций в регулировании отрасли может повлиять на прибыль компании, так же влияние имеет и торговая политика, в виду различных примененных в отношении Российского государства санкций, выставлена оценка 6, так как основными поставщиками компании являются иностранные партнеры. Что касается устойчивости политической базы и действующая налоговая политика, то их влияние не существенно, т.к. предприятие относится к малому бизнесу.

Экономические факторы

Существенное влияние на прибыль организации имеет изменение курса валют, так как основные поставщики – это иностранные партнёры, рост валют ведет к повышению стоимости на товар и как следствие уменьшению продаж. Так же влияние на организацию оказывает и общие цены в отрасли и уровень инфляция.

Изменение доходов населения страны слабо влияет на деятельность

предприятия, так как компания не представлена в розничной торговле и нацелена на оптовых потребителей[2].

Социально-культурные факторы

В стране растет положительное отношение к натуральным продуктам, наши ингредиенты для хлебопечения и изготовления кондитерских изделий, именно такими являются.

Технологические факторы

Продаваемые ингредиенты для хлебопечения производятся на производственных станках последнего поколения. Технологии производства точно такие же, как и у основных конкурентов [78].

Таким образом, наиболее значимыми факторами являются экономические и социально-культурные. Так как они наибольшим образом влияют на спрос и на возможности предприятия.

Стратегическая цель компании ООО ТФ «Ладья»: обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия на федеральном рынке ингредиентов для хлебопекарен и кондитерских цехов.

Самая главная задача предприятия –получение дохода за счет реализации потребителям своих товаров.

Выводы по второму разделу

ООО Торговая Фирма «Ладья» образована в 1999 году, предприятие является официальным представителем мировых и российских лидеров в производстве кондитерских и хлебопекарных ингредиентов.

На протяжении многих лет компания работает с ведущими хлебозаводами г. Челябинск, кондитерскими предприятиями, ресторанами, столовыми, лечебными учреждениями, санаториями и комбинатами школьного питания в Челябинской области и близ лежащих областей.

По результату анализа баланса выделим, что большую часть активов предприятия в 2014 году занимала дебиторская задолженность (83,21 %), однако в 2017 году большую часть активов составляют запасы. Увеличение оборотных

активов, в том числе запасов говорит о наращивании производственной мощи, и в целом имеет положительные тенденции развития.

В 2017 году при сравнении с 2014 годом произошло снижение дебиторской задолженности на 28 %, что говорит об увеличении притока денежных средств в компанию. Однако на предприятии существует проблема просроченной дебиторской задолженности. Большую часть пассивов за весь анализируемый период занимают краткосрочные обязательства более 75 %. Долгосрочные обязательства на предприятии отсутствуют.

За анализируемый период на предприятии произошел рост собственных средств за счет увеличения нераспределенной прибыли. Увеличение нераспределенной прибыли может свидетельствовать о накоплении прибыли.

С 2015 года на предприятии присутствует негативная тенденция к увеличению заемных средств и снижению собственных. Величина собственных средств является одной из важнейших характеристик для предприятия, так как напрямую влияет на надежность. Изменение величины собственных средств компании является причиной изменения всех финансовых показателей. Снижение собственных средств у компании снижает ее стоимость и привлекательность в глазах инвесторов, а также финансовую устойчивость.

Все коэффициенты финансовой устойчивости в анализируемом периоде отклоняются от установленного норматива. Полученные значения коэффициентов говорят о финансовой неустойчивости рассматриваемой организации в анализируемом периоде.

В 2015 году произошел резкий рост показателей, главным образом такой результат, был вызван резким увеличением величины собственных средств и снижении заемных средств что, следовательно, и повлекло за собой увеличение финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент общей ликвидности отклоняется от своего нормативного значение во всем рассматриваемом периоде.

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности отклоняется от нормативного значения это значит, что анализируемое предприятие способно погашать свои текущие обязательства по мере необходимости.

По состоянию значений коэффициента покрытия можно сделать вывод о том, что текущие активы не покрывают текущие пассивы в период с 2014 по 2017 гг.

В 2015 году также происходит резкое увеличение показателей, которое также вызвано увеличением собственных средств и снижением заемных.

С 2015 года наблюдается падение всех показателей рентабельности, что свидетельствует о снижении эффективности организации за анализируемый временной период и снижение устойчивого развития.

По результатам расчетов финансовой устойчивости, можно сделать следующие выводы: многие коэффициенты финансовой устойчивости отклоняются от своих нормативных значений. Коэффициент абсолютной ликвидности за весь анализируемый период ниже нормативного значения, что говорит о недостаточности денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности находится в нормативном диапазоне, что свидетельствует о достаточности оборотных средств, для покрытия краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше нормативного значения, это свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии. У организации присутствует риск неплатежеспособности из-за высокой концентрации заемного капитала. Низкие значения коэффициента автономии также говорит о финансовой неустойчивости предприятия.

Индикаторы рыночной устойчивости находятся в пределах нормативных значений, и говорят о устойчивом рыночном состоянии.

По показателям инвестиционной устойчивости можно сделать вывод о том, что организация в целом является привлекательной для инвесторов, но

необходимо обратить внимание на инвестиции в основной капитал, так как они играют немаловажную роль в развитии организации.

По показателям кадровой устойчивости предприятие имеет устойчивое состояние в разрезе кадровой политики. Высокий коэффициент текучести кадров связан прежде всего с небольшой численностью организации и достаточно высоким процентом уволенных работников. Средняя заработная плата на предприятии выше среднего уровня по области, что позитивно отражается на кадровой устойчивости.

Коэффициент рекламной деятельности выше нормативного значения, что свидетельствует о том, что предприятие тратит значительное количество денежных средств на рекламу, что позитивно отражается на маркетинговой устойчивости. Маркетинговая деятельность достаточно хорошо развита на предприятии. В организационной структуре предусмотрен маркетинговый отдел. Наличие сайта положительно сказывается на маркетинговой устойчивости, который постоянно обновляется.

Используют для продвижения своей продукции ключевые инструменты маркетинга, такие как реклама на телевидении, реклама на баннерах в черте города, реклама в бизнес журналах, участие в выставках и семинарах, организация мастер классов по хлебопечению.

По результатам расчета комплексной устойчивости ООО ТФ «Ладья», учитывая различные факторы сделаем вывод: организация с финансовой точки зрения не является устойчивой, так как имеются проблемы с большой концентрацией заемного капитала и низким уровнем ликвидности, что может привести к неплатежеспособности. С инвестиционной точки зрения организация является привлекательной для инвесторов, однако необходимо обратить внимание на инвестиции в основной капитал. С позиции рынка организация является устойчивой. В кадровую политику необходимо внести корректировки, так как на сегодняшний момент наблюдается кадровая неустойчивость. С маркетинговой точки зрения организация в целом выглядит устойчивой, так как заботится о

рекламе и выделяет на нее достаточно денежных средств, но не всегда рекламная деятельность является действенной.

Предприятие имеет на своем счету высоко конкурентные сильные стороны, такие как большой опыт работы предприятия на рынке ингредиентов для хлебопекарен и кондитерских цехов, высокое качество реализуемой продукции, широкий ассортимент реализуемой продукции, большие объёмы продаваемой продукции, доставка продукции за счет предприятия, хорошо развитая маркетинговая деятельность предприятия, высокая рентабельность, высоко конкурентные цены на реализуемую продукцию.

Так же у предприятия наблюдаются и слабые стороны, прежде всего это низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия, не большая известность ряда торговых марок, которые реализует предприятия, нехватка коммуникаций, отсутствие постоянного информирования рабочего персонала о результатах их труда, недостаточная обратная связь, однако самой главной проблемой является – это ежегодный упадок прибыли предприятия по сравнению с предыдущими отчетными периодами.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ООО ТФ «ЛАДЬЯ»

3.1 Разработка программы повышения устойчивого развития для предприятия ООО ТФ «Ладья»

Разработка программы повышения устойчивого развития напрямую связана с оценкой экономической эффективности управления ООО ТФ «Ладья». Посредством оценки были выделены основные проблемы предприятия. Их необходимо решить, для того чтобы предприятие устойчиво развивалось. Программа повышения устойчивого развития для ООО ТФ «Ладья».

1. Мероприятия по снижению дебиторской задолженности.

На предприятии имеется просроченная дебиторская задолженность, требуется провести мероприятия по снижению просроченной дебиторской задолженности. Все просроченные суммы оплачивались максимум в течение 60 дней. Из этого можно заключить, что предприятия-дебиторы в целом платежеспособны и с ними следует продолжать сотрудничество.

Снижение дебиторской задолженности можно осуществить с помощью внедрения системы скидок при внесении предоплаты за приобретаемый товар у торгового предприятия. Поскольку предприятия, которые имеют задолженность перед ООО ТФ «Ладья», обладают высоким уровнем платежеспособности, можно предположить, что предлагаемая политика скидки кредитов будет выгодна сторонним организациям и приведет к тому, что 50 % всех клиентов предприятия согласятся на условия предоплаты. Компании и организации будут стремиться к тому, чтобы иметь возможность пользоваться данным условием скидок. Данный показатель был определен, исходя из подробного анализа аналогичных условий на других предприятиях. Предполагается, что из этого числа согласившихся на условия предоплаты 25 % будут делать 100 % предоплату, 10 % будут пользоваться оплатой в течение 7 дней и 20 % оплатой в течение 14 дней. Скидку можно определить по таблице 19.

Таблица 19 – Система скидок

Наименование	Стоимость заказа, тыс.руб.	Размер скидки, %
Предоплата 100%	> 150	10
	> 100	8
	> 50	6
	> 25	5
Предоплата 50% закрытие долга в течение 7 дней	> 150	8
	> 100	6
	> 50	4
	> 25	3
Предоплата 50% закрытие долга в течение 14 дней	> 150	5
	> 100	4
	> 50	2
	> 25	1

2. Повышение объемов продаж за счет открытия розничной торговой точки.

На предприятии существует проблема и нарастающего падения объема продаж.

На сегодняшний день существует популярная тенденция выпекания кондитерских изделий для продажи в мини цехах или дома. Многие выпекают данную продукцию для собственного потребления. ООО Торговая Фирма «Ладья» имеет большой ассортимент ингредиентов, специй для хлебопечения и кондитерской продукции, большой ассортимент бакалейной продукции. Но реализует продукцию только оптовым фирмам потребителям, многие из которых реализуют данную продукцию в розницу.

В сложившейся ситуации необходимо открыть розничную торговую точку в городе Челябинск по продаже ингредиентов для кондитерской выпечки и хлебопечения с большим ассортиментом бакалеи на прилавках и сопутствующих товаров для выпекания кондитерских изделий.

Для начала необходимо определить подходящее место для размещения розничной торговой точки, рассмотрев все предложенные помещения, сдающиеся в аренду на длительный срок. Рассмотрев все доступные предложения по желаемым нам параметрам, сделаем выбор в пользу торгового помещения, расположившегося в городе Челябинск, по адресу улица 40-Летия Победы дом 53, площадью 56 квадратных метров.

3.2 Расчет экономической эффективности программы повышения устойчивого развития ООО ТФ «Ладья»

Чтобы предложенные предприятия имели актуальность для предприятия и в будущем имели возможность быть реализованными компанией, необходимо просчитать их экономическую эффективность и прибыльность. Спрогнозировать их финансовый результат, определить денежные потоки и рассчитать показатели экономической эффективности. Рассчитаем данные показатели для каждого предложенного ранее мероприятия.

1. Снижение дебиторской задолженности.

Рассчитаем затраты на предложенное мероприятие. В 2017 году задолженность покупателей и заказчиков составила 3 916 тыс. рублей. Проведем расчет, исходя из предложений, сделанных ранее.

Если 25 % покупателей перейдут на 100 % предоплату, дебиторская задолженность сократится на 979 тыс. рублей, то затраты на предоставление скидки составят: $979 \cdot 0,055 = 58,74$ тыс. рублей.

Если 10 % покупателей перейдут на предоплату в 50 %, оставшая сумма в течение 7 дней, дебиторская задолженность сократится на 391 600 рублей, то затраты составят: $391,6 \cdot 0,045 = 17,622$ тыс. рублей.

Если 20 % покупателей перейдут на предоплату в 50 %, оставшая сумма в течение 14 дней, дебиторская задолженность сократится на 783,2 тыс. рублей, то затраты составят: $783,2 \cdot 0,025 = 19,580$ тыс. рублей.

Таким образом, общие расходы на осуществление скидок по условиям политики управления дебиторской задолженностью составят 142,31 тыс. рублей. Для предприятия ООО ТФ «Ладья» – это относительно небольшая сумма денежных средств и целесообразно на реализацию этого проекта использовать 100 % собственные денежные средства.

Просроченная дебиторская задолженность сократится на 2 153,8 тыс. рублей.

Дебиторская задолженность сократится на 1 762,2 тыс. рублей. При этом выручка возрастет на $1\,762,200 \cdot 10,72 = 18\,890,784$ тыс. рублей.

Общий эффект от введения комплексной системы управления дебиторской задолженности составит: $18\,890,784 - 142,310 = 18\,748,474$ тыс. рублей.

Эффективность от мероприятия составит: 132 рублей выручки принесет один рубль расходов.

Окупаемость затрат произойдет в первый месяц использования предложенной программы снижения дебиторской задолженности.

Таким образом, рекомендуемые выше предложения, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской задолженностью в ООО ТФ «Ладья», позволят предприятию избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к

взысканию дебиторской задолженности, сократить краткосрочную дебиторскую задолженность, повысить выручку предприятия, тем самым произойдет повышение устойчивости развития предприятия ООО ТФ «Ладья».

2. Повышение объемов продаж за счет открытия розничной торговой точки.

Составим бюджет на обустройство розничной торговой точки. Представим данные в таблице 20.

Таблица 20 – Бюджет на обустройство торговой точки

Позиция	Количество, шт.	Стоимость, тыс. руб.	Общая стоимость, тыс. руб.
Витрина	4	30	120
Холодильная витрина	1	29	29
Оформление торгового зала	1	80	80
Оформление фасада	1	55	55
Кассовый аппарат	1	12	12
Прилавок	1	7	7
Весы	1	15	15
Холодильник	2	34	68
Полка в складское помещение	6	12	72
ИТОГО			458

Итого затраты на открытие одной фирменной торговой точки составят 458 тыс. рублей. Заработная плата персонала составит 40 тыс. рублей в месяц, итого 600 тыс. рублей за один год.

Затраты на товар под реализацию составят 3 278 тыс. рублей за один год.

Затраты на арендную плату в двенадцать месяцев составит 468 тыс. рублей.

Для того чтобы торговая точка, приносила доход уже в ближайшее время необходимо раскрутить ее посредством маркетинговых инструментов. Начнем вести аккаунт в Instagram, будем оплачивать рекламу на страницах популярных поваров и кондитеров. Запустим рекламу на телеканале СТС, проплатим Яндекс Директ по популярным запросам. Составим план-бюджет на раскрутку торговой точки в первый месяц работы, данные представим в таблице 21.

Таблица 21– План-бюджет на маркетинговые мероприятия в первый месяц работы

Позиция	Количество повторений в месяц	Стоимость, тыс. руб.
Ведение странички в Instagram	1	5
Реклама в Instagram	8	14
Яндекс Директ		11
Реклама на телеканале «СТС»	15	51
ИТОГО		81

Итого затраты на первоначальную раскрутку розничной торговой точки составят 81 тыс. рублей.

После первого месяца работы и последующие будет использоваться план-бюджет продвижения, в который входят затраты на ведение и рекламу в социальной сети Instagram, будем запускать рекламу на страницах поваров и кондитеров, так же будем разыгрывать специи и товары для выпечки хлеба и кондитерских изделий, в продвижении товаров будет задействован Яндекс Директ. Представленный план-бюджет показан в таблице 22.

Таблица 22– План-бюджет на маркетинговые мероприятия в последующее время

Позиция	Количество повторений в месяц	Стоимость, тыс. руб.
Ведение странички в Instagram	1	5
Реклама в Instagram	2	3,5
Яндекс Директ		7
ИТОГО		15

Итого затраты на поддержание рекламной деятельности составят 15,5 тыс. рублей в месяц.

Рассчитаем общие затраты предприятия ООО ТФ «Ладья» на реализацию данного мероприятия:

$$458 + 600 + 3\,278 + 568 + 81 + 252 = 5\,537 \text{ тыс. рублей.}$$

Для реализации данного мероприятия нам понадобятся заемные средства. Возьмем кредит в банке под ставку 12,75 % на пять лет. Структуру пассива представим в таблице 23.

Таблица 23– Структура пассива предложенного мероприятия

Структура пассива	Сумма, тыс. руб.
-------------------	------------------

Собственные средства – 60%	3 124,2
Заемные средства – 40%	2 082,8

Определим среднюю плату по заемным и собственным средствам.

Средняя плата по собственным средствам составляет 0,31, 1/год.

Средняя плата заемным средствам составляет 0,2, 1/год.

Формула (30) расчета средневзвешенной стоимости капитала показана ниже:

$$\text{ССК} = [(1 - \text{СНП}) \cdot Н + (r_3 - Н)] \cdot \omega_3 + r_c \cdot \omega_c, \quad (30)$$

где Н – норматив ЦБ РФ отнесения платы за заемные средства на себестоимость продукции;

r_3 – доходность заемных средств;

r_c – доходность собственных средств;

ω_3 – удельный вес заемных средств;

ω_c – удельный вес собственных средств;

СНП – ставка налогообложения прибыли.

Далее рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала.

$$\text{СКК} = ((1 - 0,2) \cdot 0,128 + (0,21 - 0,128)) \cdot 0,4 + 0,31 \cdot 0,6 = 0,26 \frac{1}{\text{год}}$$

В результате обслуживания капитала, удержание его на данном предприятии, выросло на 0,5%.

Рассчитаем составляющие денежные потоки, вызванные инвестиционной и операционной деятельностью. Инвестиционная деятельность по проекту представлена в таблице 24.

Таблица 24– Инвестиционная деятельность по проекту

Позиция	Показатели	Значения по шагам, тыс. руб.				
		0	1	2	3	4
1	Аренда помещения	468	468	468	468	468
2	Оборудование	323	–	–	–	–
3	Вложения в основной капитал	458	–	–	–	–
5	Всего инвестиций	1 249	468	468	468	468

По представленной таблице видим что значительные затраты по инвестиционной деятельности нас ожидают только в первый год работы.

Операционная деятельность по проекту представлена в таблице 25.

Таблица 25– Операционная деятельность по проекту

Позиция	Показатели	Значения по шагам				
		0	1	2	3	4
1	Выручка от реализации (тыс. руб.)	5 000	9000	9 500	11 900	11 700
2	Внереализационные доходы (рублей)	–	–	–	–	–
3	Текущие расходы (тыс. руб.)	4 649	3 900	4 500	5 000	5 500
4	Амортизация зданий, оборудований (тыс. руб.)	458	50	30	45	80
5	Проценты по кредитам включаемые в себестоимость продукции (%)	20	20	20	20	20
6	Прибыль до вычета налогов и процентов по кредитам (рублей)	-107	2 850	2 850	2 970	2 910
7	Налоги и сборы по ставке 0,2 (тыс. руб.)	300 000	480 000	570 000	594 000	582
8	Чистая прибыль (тыс. руб.)	1 200	1 100	2 280	2 576	2 110
9	Чистый доход от операционной деятельности (тыс. руб.)	-107	1 150	2 370	2 855	2 520

По представленной таблице 25 мы видим что все основные финансовые показатели с каждым годом растут.

Далее составим сводную таблицу инвестиционной и операционной деятельности, представим ее в таблице 26.

Таблица 26– Сводная таблица операционная деятельность по проекту

Позиция	Показатели	Значение по годам, тыс. руб.				
		0	1	2	3	4
1	Инвестиционная деятельность	1 249	468	468	468	468
2	Операционная деятельность	-107	1 150	2 370	2 855	2 520
3	Сальдо двух	-1 356	682	1 902	2 387	2 052

	видов деятельности					
4	Накопленное сальдо реальной деятельности	-1 356	674	1 228	3 615	5 667

Из таблицы 26 видно, что предложенное мероприятие будет весьма привлекательно для предприятия, так как дает 5 667 тыс. рублей. Но это в том случае, если предприятию удастся довести его до конца, ведь в первые годы нужны значительные вложения.

По формуле (31) рассчитаем чистый дисконтированный доход для предложенного мероприятия, возьмем данные последнего года таблицы 26.

$$\text{ЧДД} = D_{\Sigma}(r) - P_{\Sigma}(r) = \sum_0^n \frac{D_i}{(1+r)^i} - \sum_0^n \frac{P_i}{(1+r)^i}, \quad (31)$$

где D_i – операционная деятельность;

P_i – инвестиционная деятельность;

r – коэффициент дисконтирования.

$$\text{ЧДД} = \frac{2\,520}{1 + 0,26} - \frac{468}{1 + 0,26} = 1\,628,571 \text{ тыс. руб.}$$

При проведении расчетов $\text{ЧДД} > 0$, значит проект следует принимать. Предложенное мероприятие выгодно для организации и может повысить устойчивое развитие предприятия ООО ТФ «Ладья».

По формуле (32) определим окупаемость инвестиций и проведем расчет индекса доходности:

$$\text{ИД} = \frac{PV(D)}{PV(P)} = \frac{D_{\Sigma}(r)}{P_{\Sigma}(r)} = \frac{\sum_0^n \frac{D_i}{(1+r)^i}}{\sum_0^n \frac{P_i}{(1+r)^i}}, \quad (32)$$

где D_i – операционная деятельность;

P_i – инвестиционная деятельность;

r – коэффициент дисконтирования.

$$\text{ИД} = \frac{\frac{2\,520\,000}{1+0,26}}{\frac{468\,000}{1+0,26}} = 5,38.$$

При проведении расчетов $\text{ИД} > 1$, значит проект следует принимать. Предложенное мероприятие выгодно для организации, оно может повысить устойчивое развитие предприятия ООО ТФ «Ладья».

По формуле (33) рассчитаем срок окупаемости инвестиций.

$$\text{СОИ} = i + \frac{|\Delta_i|}{\Delta_{i+1} - \Delta_i} \quad (33)$$

Исходные данные для расчета срока окупаемости предложенного мероприятия, по открытию розничной торговой точки в г. Челябинск по продаже ингредиентов и бакалеи для хлебопечения и кондитерских изделий, предложенная для повышения устойчивого развития предприятия ООО Торговая Фирма «Ладья», возьмем в таблице 27.

Таблица 27– Сводная таблица исходных данных по окупаемости проекта

Годы	0	1	2	3	4
Инвестиции, тыс. руб.	1 249	468	468	468	468
Чистый доход, тыс. руб.	-107	1 100	2 280	2 576	2 110
Накопленная сумма дохода, тыс. руб.	-107	993	3 273	5 849	7 959
Разница между накопленным доходом и инвестицией, тыс. руб.	-1 356	525	2 805	5 381	7 491

$$\text{СОИ} = i + \frac{|\Delta_i|}{\Delta_{i+1} - \Delta_i} = 2 + \frac{525\,000}{2\,805\,000 - 525\,000} = 2,3 \text{ года.}$$

Срок окупаемости предложенного мероприятия составляет 2,3 года. Данный показатель является оптимальным.

Выводы по третьему разделу

В данной главе предложена программа повышения устойчивого развития для предприятия ООО ТФ «Ладья». На предприятии сложилась проблема просроченной дебиторской задолженности и для ее решения представлена программа по снижению дебиторской задолженности. Затраты на данную программу составят 142,31 тыс. рублей. Просроченная дебиторская задолженность от предложенных мероприятий сократится на 2 153,8 тыс. рублей. Дебиторская задолженность сократится на 1 762,2 тыс. рублей. При этом выручка возрастет на 18 890,784 тыс. рублей. Один рубль расходов принесет 132 рублей выручки. Окупаемость затрат произойдет в первый месяц использования предложенной программы снижения дебиторской задолженности.

Таким образом, рекомендуемые мероприятия по снижению дебиторской задолженности являются эффективными. Они помогут предприятию ООО ТФ «Ладья» избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями и повысить эффективность управления финансовой устойчивостью.

Следующее предложенное мероприятие поможет предприятию решить проблему нарастающего падения объема продаж. Для решения этих проблем предложено открыть розничную торговую точку в г. Челябинск по продаже ингредиентов для выпекания кондитерских изделий и хлебопечения, так же будет представлен большой выбор бакалеи и сопутствующие товары.

Затраты на открытие торговой точки без приобретения товаров составят 1 249 тыс. рублей. На первоначальную раскрутку розничной торговой точки потребуется 81 тыс. рублей. Затраты на поддержание рекламной деятельности составят 15,5 тыс. рублей в месяц. Для реализации данного мероприятия нам понадобятся заемные средства. Исходя из финансового положения предприятия было решено использовать 60 % собственного капитала и 40 % заемных средств. Для того чтобы понять, выгодно ли предложения для предприятия провели оценку. Средневзвешенная стоимость капитала составляет 0,26 за один год. В

результате обслуживания капитала, удержание его на данном предприятии, выросло на 0,5 %.

Предложенное мероприятие будет весьма привлекательно для предприятия, с каждым годом основные финансовые показатели будут расти, а в целом мероприятие даст 5 667 тыс. рублей, что говорит о его эффективности. Однако это произойдет только в том случае, если предприятию удастся довести его до конца, ведь в первые годы нужны значительные вложения.

При проведении расчетов $ЧДД > 0$, значит проект следует принимать. Предложенное мероприятие выгодно для организации и может повысить устойчивое развитие предприятия ООО ТФ «Ладья»

При проведении расчетов $ИД > 1$, значит проект следует принимать. Предложенное мероприятие выгодно для организации, оно может повысить устойчивое развитие предприятия ООО ТФ «Ладья»

Срок окупаемости предложенного мероприятия составляет 2,3 года. Данный показатель является оптимальным.

Предложенные мероприятия являются эффективными и рекомендованы к внедрению их в деятельность ООО ТФ «Ладья».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Термин устойчивое развитие очень сложный так как состоит из двух составляющих: устойчивость и развитие. Под устойчивостью обычно понимается такое состояние предприятие, когда оно в сила сохранять свое состояние при

влиянии внешних воздействий. А под развитием понимается переход от одного состояния в другое, более лучшее для системы.

Устойчивое развитие впервые было озвучено и раскрыто в 1987 году Г.Х. Брундтланд, под ним понималось развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу потребности будущего.

Понятие устойчивое развитие предприятия является комплексным, и прежде всего зависит от большого количества экономических, экологических и социальных факторов. Существует большое количество определений устойчивости предприятия, но суть устойчивого развития предприятия заключается в его устойчивом функционировании и постоянном развитии. Чаще всего устойчивость предприятия отражается в его финансовом и экономическом аспектах. Главная задача устойчивого развития определена высокими экономическими и финансовыми показателями, такие как объемы сбыта, прибыль, доля рынка в длительном периоде.

Существует множество устойчивостей, которые включает в себя устойчивость предприятия в целом. Все они переплетены между и обладают зависимостью друг от друга. Приведем их далее и раскроем их основную суть.

Экономическая устойчивость представляет собой, состояние предприятия по отношению к внешним воздействиям, которые можно назвать устойчивыми.

Важнейшим элементов экономической устойчивости является его финансовая составляющая. Экономическая устойчивость включает в себя комплекс составляющих, объединенных воедино и зависит от разнообразных факторов.

Финансовая устойчивость является составной частью общей устойчивости предприятия. Положение финансового состояния предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, данные показатели формируют финансовую устойчивость предприятия. Устойчивое финансовое состояние предприятия является результатом добросовестного труда управленцев и рабочих, труд дает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Производственная устойчивость отражает способность предприятия сохранять производственную стабильность при постоянном изменении внешних факторов, характеризует наличие у предприятия такого производственного потенциала, который способен обеспечить безубыточный объем производства.

Кадровая устойчивость отражает способность предприятия к поддержанию высокого уровня подготовки в своих компетенциях персонала и низких показателей текучести кадров.

Инвестиционно-инновационная устойчивость отражает способность предприятия поддерживать достаточно длительное время, планируемый уровень инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала предприятия.

Маркетинговая устойчивость отражает способность предприятия удерживать прочную конкурентоспособную позицию на рынке, достигать запланированного объема продаж, адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и отвечать настоящим и будущим запросам потребителей.

Управленческая устойчивость отражает способность системы управления быстро реагировать на внешние и внутренние воздействия.

Экологическая устойчивость предполагает взаимосвязь экономики с экологической безопасностью, а именно выбросы, отходы, экологичность транспорта, на котором происходит перемещение товаров.

Соотношение факторов, их взаимодействие и взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы в целом.

Существует большое количество факторов, которые способны оказать влияние на устойчивое развитие предприятия. Факторы можно подразделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относят: национальное законодательство, ресурсное обеспечение, предприятия партнеры, конкуренты, потребители продукции, органы государственной власти, банки и многое другое.

К внутренним факторам, которые оказывают влияние на устойчивость предприятия относят: производственные и материальные ресурсы, система

стратегического управления предприятия, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы предприятия, НИОКР и другие.

Особое внимание как к фактору необходимо отнести к кризисным явлениям, они в свою очередь представляют особую угрозу не только для устойчивого развития, но и выживания предприятия в целом.

Существует широкий спектр концепций, подходов и методов в области измерения устойчивости развития предприятия. От базовых вычислений основных индексов и показателей, до финансового анализа или сравнения данных во временных рядах. Оценка устойчивости предприятия является одним из наиболее сложных типов методик оценки и включает в себя расчет основных индексов и показателей с дальнейшим сравнением их со средними значениями. Для определения устойчивости в работе дано множество формул определения состояния финансовой, рыночной, инвестиционной, кадровой, маркетинговой составляющей торгового предприятия.

Вторая глава посвящена характеристикам предприятия и анализа его финансовых показателей. ООО Торговая Фирма «Ладья» образована в 1999 году, она является официальным представителем мировых и российских лидеров в производстве кондитерских и хлебопекарных ингредиентов.

На протяжении многих лет компания работает со многими хлебозаводами, кондитерскими предприятиями, ресторанами, столовыми, лечебными учреждениями, санаториями и комбинатами школьного питания в Челябинской области и близ лежащих областей.

По результату анализа баланса выделим, что большую часть активов предприятия в 2014 году занимала дебиторская задолженность (83,21 %), однако в 2017 большую часть активов составляют запасы. Увеличение оборотных активов, в том числе запасов говорит о наращивании производственной мощности, и в целом имеет положительные тенденции развития.

В 2017 году при сравнении с 2014 годом произошло снижение дебиторской задолженности на 28 %, что говорит об увеличении притока денежных средств в

компанию. Но существует проблема просроченной дебиторской задолженности. Большую часть пассивов за весь анализируемый период занимают краткосрочные обязательства более 75 %. Долгосрочные обязательства на предприятии ООО ТФ «Ладья» отсутствуют.

За анализируемый период на предприятии произошел рост собственных средств за счет увеличения нераспределенной прибыли. Увеличение нераспределенной прибыли может свидетельствовать о накоплении прибыли.

С 2015 года на предприятии присутствует негативная тенденция к увеличению заемных средств и снижению собственных. Величина собственных средств является одной из важнейших характеристик для предприятия, так как напрямую влияет на надежность. Изменение величины собственных средств компании является причиной изменения всех финансовых показателей. Снижение собственных средств у компании снижает ее стоимость и привлекательность в глазах инвесторов, а также финансовую устойчивость.

Все коэффициенты финансовой устойчивости в анализируемом периоде отклоняются от установленного норматива. Полученные значения коэффициентов говорят о финансовой неустойчивости рассматриваемой организации в анализируемом периоде.

В 2015 году произошел резкий рост показателей, главным образом такой результат, был вызван резким увеличением величины собственных средств и снижении заемных средств что, следовательно, и повлекло за собой увеличение финансовой устойчивости предприятия.

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности отклоняется от нормативного значения это значит, что анализируемое предприятие способно погашать свои текущие обязательства по мере необходимости.

По состоянию значений коэффициента покрытия можно сделать вывод о том, что текущие активы не покрывают текущие пассивы в период с 2014 по 2017 гг.

В 2015 году также происходит резкое увеличение показателей, которое также вызвано увеличением собственных средств и снижением заемных.

С 2015 года наблюдается падение всех показателей рентабельности, что свидетельствует о снижении эффективности организации за анализируемый период и падении устойчивого развития.

По результатам расчетов финансовой устойчивости, можно сделать следующие выводы: многие коэффициенты финансовой устойчивости отклоняются от своих нормативных значений. Коэффициент абсолютной ликвидности за весь анализируемый период ниже нормативного значения, что говорит о недостаточности денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности находится в нормативном диапазоне, что свидетельствует о достаточности оборотных средств, для покрытия краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше нормативного значения, это свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии. У организации присутствует риск неплатежеспособности из-за высокой концентрации заемного капитала. Низкие значения коэффициента автономии также говорит о финансовой неустойчивости предприятия.

Индикаторы рыночной устойчивости находятся в пределах нормативных значений, и говорят о устойчивом рыночном состоянии.

По показателям инвестиционной устойчивости можно сделать вывод о том, что организация в целом является привлекательной для инвесторов, но необходимо обратить внимание на инвестиции в основной капитал, так как они играют немаловажную роль в развитии организации.

По показателям кадровой устойчивости предприятие имеет устойчивое состояние в разрезе кадровой политики. Высокий коэффициент текучести кадров на предприятии связан прежде всего с небольшой численностью организации и достаточно высоким процентом уволенных работников. Средняя заработная плата на данном предприятии выше среднего уровня по области, что позитивно отражается на кадровой устойчивости.

Коэффициент рекламной деятельности выше нормативного значения, что свидетельствует о том, что предприятие тратит значительное количество денежных средств на рекламу, что позитивно отражается на маркетинговой устойчивости, Маркетинговая деятельность достаточно хорошо развита на предприятии. В организационной структуре предусмотрена специальность маркетолог. Наличие сайта положительно сказывается на маркетинговой устойчивости, который постоянно обновляется. Используют для продвижения своей продукции ключевые инструменты маркетинга, такие как реклама на телевидении, реклама на баннерах в черте города, реклама в бизнес журналах, участие в выставках, организация мастер классов по хлебопечению.

По результатам расчета комплексной устойчивости ООО ТФ «Ладья», учитывая различные факторы сделаем вывод: организация с финансовой точки зрения не является устойчивой, так как имеются проблемы с большой концентрацией заемного капитала и низким уровнем ликвидности, что может привести к неплатежеспособности.

С инвестиционной точки зрения организация является привлекательной для инвесторов, однако необходимо обратить внимание на инвестиции в основной капитал. С позиции рынка организация является устойчивой.

В кадровую политику необходимо внести корректировки, так как на сегодняшний момент наблюдается кадровая неустойчивость. С маркетинговой точки зрения организация в целом выглядит устойчивой, так как заботится о рекламе и выделяет на нее достаточно денежных средств, но не всегда реклама является действенной.

Предприятие имеет на своем счету высоко конкурентные сильные стороны, такие как большой опыт работы предприятия на рынке ингредиентов для хлебопекарен и кондитерских цехов, высокое качество реализуемой продукции, широкий ассортимент реализуемой продукции, большие объемы продаваемой продукции, доставка продукции за счет предприятия, хорошо развитая

маркетинговая деятельность предприятия, высокая рентабельность, высоко конкурентные цены на реализуемую продукцию.

Также у предприятия наблюдаются и слабые стороны, прежде всего это низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия, не большая известность ряда торговых марок, которые реализует предприятия, нехватка коммуникаций, отсутствие постоянного информирования работающего персонала о результатах их труда, недостаточная обратная связь. Однако самой главной проблемой ООО ТФ «Ладья» является ежегодный упадок прибыли предприятия по сравнению с предыдущими отчетными периодами, что несет за собой массу негативных последствий для организации.

В третьей главе предложена программа повышения устойчивого развития для предприятия ООО ТФ «Ладья». На предприятии сложилась проблема просроченной дебиторской задолженности и для ее решения представлена программа по снижению дебиторской задолженности. Затраты на данную программу составят 142,31 тыс. рублей. Просроченная дебиторская задолженность от предложенных мероприятий сократится на 2 153,8 тыс. рублей. Дебиторская задолженность сократится на 1 762,2 тыс. рублей. При этом выручка возрастет на 18 890,784 тыс. рублей. Один рубль расходов принесет 132 рублей выручки.

Таким образом, рекомендуемые мероприятия по снижению дебиторской задолженности являются эффективными. Они помогут предприятию ООО ТФ «Ладья» избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями и тем самым повысить эффективность управления финансовой устойчивостью предприятия.

Следующее предложенное мероприятие поможет предприятию решить проблему нарастающего падения объема продаж. Для решения этой проблемы предложено открыть розничную торговую точку в г. Челябинск по продаже

ингредиентов для выпекания кондитерских изделий и хлебопечения, так же будет представлен большой выбор бакалеи и сопутствующие товары.

Затраты на открытие торговой точки без приобретения товаров составят 1 249 тыс. рублей. Для того чтобы понять, выгодно ли предложения для предприятия провели оценку. Средневзвешенная стоимость капитала составляет 0,26 за один год. В результате обслуживания капитала, удержание его на данном предприятии, выросло на 0,5%.

Предложенное мероприятие будет весьма привлекательно для предприятия, так как дает 5 667 тыс. рублей. Но это в том случае, если предприятию удастся довести его до конца, ведь в первые годы нужны значительные вложения.

При проведении расчетов $ЧДД > 0$, значит проект следует принимать. Предложенное мероприятие выгодно для организации и может повысить устойчивое развитие предприятия ООО ТФ «Ладья»

При проведении расчетов $ИД > 1$, значит проект следует принимать. Предложенное мероприятие выгодно для организации, оно может повысить устойчивое развитие предприятия ООО ТФ «Ладья»

Срок окупаемости предложенного мероприятия составляет 2,3 года. Данный показатель является оптимальным.

Предложенные мероприятия являются эффективными и рекомендованы к внедрению их в деятельность ООО ТФ «Ладья».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Абаева, Н.Э. Основы антикризисного управления / Н.Э. Абаева// Антикризисное и внешнее управление. – 2004. –Т. 1.– № 2. – С. 64 – 66.
2. 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.
3. Анисимов, Ю.П. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций и интрапренерства: учебное пособие / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, Г.Д. Черткова. – Воронеж: Изд-во ВГТА, 2006. – 403с.
4. Арустамов, Э.А. Организация предпринимательской деятельности /Э.А. Арустамов, Т.П.Митрофанова, А.Н. Пахомкин и др. – М.: Дело и сервис, 2007. – 302 с.
5. Баканаев, И.Л. Экономическая устойчивость деятельности предприятия / И.Л. Баканаев, Л.А. Цокаева, М.А. Мовтигова // Молодой ученый.– 2016. – №3 (107). – С. 455 – 457.
6. Балашевич, М.И. Большой бизнес: отечественный и зарубежный опыт: монография / М.И. Балашевич. – Москва: Экономпресс, 2005. – 110 с.
7. 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. – С. 158 – 163.
8. Бирюков, С.Е. Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия: автореферат дис. канд. экон. Наук / С.Е. Бирюков. – Владимир: Изд-воВлГУ, 2006. – 22 с.
9. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и инноваций: учебное пособие / С.В. Валдайцев. – М.: «Филин», 2005. – 576 с.
10. Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебное пособие / О.С. Виханский – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.

11. Вольский, А.Т. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития / А.Т. Вольский // Инновационная деятельность. – 2005. – Вып. 26. – № 1. – С. 4 – 12.
12. Герасимов, Б.Н. Экономическая устойчивость в деятельности предприятия / Б.Н. Герасимов, М.Н. Рубцова // Вестник ОГУ – Омск, –2008. – Вып. 3. – № 8. – С. 26 – 29.
13. Голобокова, Г.М. Экономическая стабильность: учебное пособие / Г.М. Голобокова. –М.: ИНФРА – М, 2008. – 123с.
14. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия. Критерии и методы оценки в рыночной экономике: учебное пособие / А.В. Грачев. – М.: ИНФРА– М, 2008. – 218 с.
15. Давыдова, Н.И. Устойчивое развитие города / Н.И. Давыдова, О.М. Тимофеева // Муниципальная экономика. – 2016. – Вып. 5. – №44. –С. 22 – 23.
16. Дуброва, О.С. Стратегическое управление предприятием / О.С. Дуброва // Вестник Рязанского университета. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 15 –19.
17. Дударев, А.С. Факторы устойчивого экономического развития / А.С. Дударев // Предприниматель. – 2006. – Вып. 1. – № 8. – С. 23 – 25.
18. Дударев, А.С. Факторы устойчивого экономического развития / А.С. Дударев // Предприниматель. –2006. – Вып. 2. – № 8. – С. 56 – 59.
19. Дударев, А.С. Факторы устойчивого экономического развития / А.С. Дударев // Предприниматель. – 2006. – Вып. 7. – № 8. – С. 32 – 48.
20. Корчагина, Е.В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е.В. Корчагина –СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2002. – 145 с.
21. Жизнин, С.З. Как создать устойчивое предприятие. / С.З. Жизнин, В.И. Крупное // Предприниматель. – 2006. – Вып. 7. – № 4. – С.12.
22. Ильин, И.В. Теория устойчивого развития / И.В. Ильин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 103 с.

23. Костина, Т.И. Основания концепции устойчивого роста / Т.И. Костина, Н.М. Мамедов // Экономика предпринимательства. –2014. –Вып. 4. –№32. – С.55 – 57.
24. Кнорринг, В.И. Теория, практика и искусство управления: учебное пособие / В.И. Кнорринг. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 223 с.
25. 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.
26. Коробейников, О.П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента / О.П. Коробейников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. –Вып. 2. – № 4. – С. 25 – 37.
27. 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.
28. 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.
29. Манцева, 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.
30. Международная конкуренция / М. Портер; Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
31. Методологические вопросы экономико-статистического анализа социально-демографических групп населения: монография /М.В. Карманов, П.А. Смелов, Е.А. Егорова. –М.: МЭСИ, 2010.– 328 с.

32. Мохов, В.Г. Детерминированная оценка устойчивости современной корпорации: учебное пособие / В.Г. Мохов. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2018. – 99 с.
33. Ольховский, Г.Г. Перспективы совершенствования устойчивого развития / Г.Г. Ольховский, А.Г. Тумановский // М.: Экономика. – 2006. – 245с.
34. Псарева, Н.Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия / Н.Ю. Псарева // Экономика строительства. – 2005. – Вып.5. № 5. – С. 9 – 17.
35. 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.
36. Русинов, Ф. Система отбора и оценки инновационных проектов: учебное пособие / Ф. Русинов, Н. Минаев. – М.: Экономпресс, 2006. – 258 с.
37. Русинов, Ф. Рисковые решения в системе менеджмента: учебное пособие / Ф. Русинов, Н. Минаев. – М.: Экономпресс, 2008. – 312 с.
38. 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.
39. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
40. Салитов, Л.Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста / Л.Р. Салитов // Экономические науки. – 2008. – № 11 (48). – С. 140 – 146.
41. Самочкин, В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В.Н. Самочкин – М.: Дело, 2000. – 376 с.
42. Сафронова, Н.А. Экономика предприятия: учебное пособие / Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ, – 2005. – 584 с.
43. Сергеев, И.В. Экономика предприятий: учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
44. Суша, Г.З. Экономика предприятия: Учебное пособие: / Г.З. Суша. – М.: Новое знание, 2004. – 384 с.

45. Тураев, В.А. Глобальные вызовы человечеству / В.А. Тураев. – М.: Логос, 2002. – 199 с.
46. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2005. – 600 с.
47. Хотинская, Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г.И. Хотинская. – М.: Дело и сервис, 2005. – 132 с.
48. Храмова, Л.Н. Методические основы обоснования устойчивого развития предприятия: автореферат дис. канд. эк. наук / Л.Н. Храмова. –СПб.: СПбГИЭА, 2009.– 34 с.
49. Хрипач, В.Я. Экономика предприятия: учебное пособие / В.Я. Хрипач. – Мн.: Экономпресс, 2001. – 464 с.
50. Чеблоков, А.Т. Стабильное производство – основа финансовой устойчивости предприятий / А.Т. Чеблоков // Финансы – 2009. – Т. 2, №8. – С. 320.
51. 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.
52. Шпакова, А.Д. Основных механизмов инновационного развития торгового предприятия / А.Д. Шпакова // Экономика и финансы. – 2006. – Вып.2– № 9 (113). – С. 50.
53. Ageron B., Gunasekaran A., Spalanzani A. Sustainable supply management: An empirical study. // International Journal of Production Economics, 2012, vol. 140, № 1, P. 168– 182.
54. Arnold, C. Easter Island / C. Arnold. – Clarion books, 2000. – 50 p.
55. Arnold, T. Merging markets / T. Arnold. Journal of Finance, 1999. – 1083 p.
56. Birkinshaw J., Hamel G., Mol M. Management innovation // Academy of Management Review, 2008, vol. 33, № 4, P. 825 – 845.
57. Bajaj, D. Risk management // Workplace Strategies and Facilities Management.

– 2007. – vol. 21, № 3, – P. 128 – 145.

58. Berkman A., Vylegzhanin A. Environmental Security in the Arctic Ocean. // Dordrecht: Springer, 2013. – vol. 12, № 2, – P. 98 – 103.

59. Dasgupta P., Levin S., Lubchenco J. Economic Pathways to Ecological Sustainability // BioScience, – 2006. – vol. 50, № 1, P. 339 – 340.

60. Dvorakova L., Zborkova J. Integration of sustainable development at enterprise level // Procedia Engineering, – 2014. – vol. 69, № 1, P. 686 – 695.

61. Garškaitė-Milvydienė K. Anti-crisis management of enterprises as precondition of sustainable entrepreneurship // Entrepreneurship and Sustainability Issues. – 2014. – vol. 1, № 4, P. 187 – 203.

62. Geerlings H., Vellinga T. Sustainability. – Pergamon Press, 2017. – 314 p.

63. Nasibulina A. Education for sustainable development // Advances in Intelligent Systems and Computing. – 2017. – vol. 498, № 3, P. 947 – 954.

64. 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.

65. Sala S., Ciuffo B., Nijkamp P. A systemic framework for sustainability assessment // Ecological Economics, – 2015. – vol. 119, № 8, P. 314 – 325.

66. Sen, A. Collective Choice and Social Welfare. / A. Sen. – San Francisco: Holden Day, 1970. – 225 p.

67. Serrat O. The Sustainable Livelihoods Approach // Knowledge Solutions. – 2017. – vol. 83, № 4, P. 21 – 26.

68. Soons, A. Report of the seventy-first conference held in Berlin. / A. Soons. – International Law Association, 2004. – 942 p.

69. Spedding, L. Environmental Management for Business. / L. Spedding. Wiley, 1996. – 390 p.

70. Sustainability Performance. ABB Group. – GRI Indicators, 2009. – 30 p.

71. 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.

72. Teece, D. Dynamic capabilities and strategic management / D. Teece. – Clarion books, 2002. – 182 p.

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

74. Дьяконова, О.С. Оценка финансовой устойчивости торговой компании с целью снижения риска банкротства [Электронный ресурс] / О.С. Дьяконова, А.А. Хрисанфова – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/149/42330>.

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

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

77. Официальный сайт ООО ТФ «Ладья» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ladja.su>.

78. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.synapsenet.ru>.

79. Свой бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svooy-biznes.com/biznes-planyi/proizvodstv.html>.

80. Южно-Уральская панорама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://up74.ru/articles/ekonomika/22941/>.

81. GlobalReportingInitiative [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalreporting.org>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО ТФ «Ладья»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.			
	2017 год	2016 год	2015 год	2014 год
БАЛАНС				
Баланс (актив)	71 697	63 322	59 473	68 376
Баланс (пассив)	71 697	63 322	59 473	68 376
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	0	0	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0	0
Основные средства	172	391	137	229
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	0	0	1	1
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0
Итого внеоборотных активов	172	391	138	230
ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА				
Запасы	37 402	23 728	16 820	20 668
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	33 965	38 940	42 239	47 137
Финансовые вложения	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	17	8	0	0
Прочие оборотные активы	141	255	259	341
Итого оборотных активов	71 525	62 931	59 335	68 146
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставной капитал	10	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0
Добавочный капитал	0	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	16 196	18 165	20 000	11 472
Итого капитал	16 206	18 175	20 010	11 482
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				

Долгосрочные заемные средства	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0
Итого долгосрочных обязательств	0	0	0	0
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Краткосрочные заемные средства	14 581	14 889	14 197	5 455

Окончание приложения А

Окончание таблицы А.1 – Бухгалтерский баланс

Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.			
	2017 год	2016 год	2015 год	2014 год
Краткосрочная кредиторская задолженность	40 910	30 258	25 266	51 439
Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0
Итого краткосрочных обязательств	55 491	45 147	39 463	56 894

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах

Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.			
	2017 год	2016 год	2015 год	2014 год
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Выручка	364 003	381 269	367 752	384 298
Себестоимость продаж	286 967	299 746	285 835	306 739
Валовая прибыль (убыток)	77 036	81 523	81 917	77 559
Коммерческие расходы	54 159	54 276	54 874	57 005
Управленческие расходы	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	22 877	27 247	27 043	20 554
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ				
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0
Проценты к уплате	1 431	1 680	1 229	1 351
Прочие доходы	4 685	1 691	3 431	516
Прочие расходы	5 676	4 426	4 336	4 951
Прибыль (убыток) до налогообложения	20 455	22 832	24 909	14 768
Текущий налог на прибыль	4 259	4 667	4 909	3 297
Постоянные налоговые обязательства	168	102	73	344
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0
Прочее	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	16 196	18 165	20 000	11 471
СОВОКУПНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	0	0	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	0	0	0	0
Совокупный финансовый результат периода	16 196	18 165	20 000	11 471

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Структура и динамика активов и пассивов

Таблица Б.1 – Структура активов и пассивов

Статья баланса	Абсолютные значения, тыс. руб.				Удельные веса, %			
	2017	2016	2015	2014	2017	2016	2015	2014
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Основные средства	172	391	137	229	0,24	0,62	0,23	0,33
Итого по разделу I	172	391	138	230	0,24	0,62	0,23	0,34
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	37 402	23728	16820	20668	52,17	37,47	28,28	30,23
Дебиторская задолженность	33965	38940	42239	47137	47,37	61,50	71,02	68,94
Денежные средства и денежные эквиваленты	17	8	17	0	0,02	0,01	0,03	0,00
Прочие оборотные активы	141	255	259	341	0,20	0,40	0,44	0,50
Итого по разделу II	71525	62931	59335	68146	99,76	99,38	99,77	99,66
БАЛАНС	71697	63322	59473	68 376	100,00	100,00	100,00	100,00
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал	10	10	10	10	0,01	0,02	0,02	0,01
Нераспределенная прибыль	16 196	18 165	20 000	11 472	22,59	28,69	33,63	16,78
Итого по разделу III	16 206	18 175	20 010	11482	22,60	28,70	33,65	16,79
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	14581	14889000	14197000	5455	20,34	23,51	23,87	7,98
Кредиторская задолженность	40 910	30258000	25266000	51439	57,06	47,78	42,48	75,23
Итого по разделу V	55491	45147000	39463000	56894	77,40	71,30	66,35	83,21
БАЛАНС	71697	63322000	59473000	68376	100,00	100,00	100,00	100,00

Таблица Б.2 – Динамика активов и пассивов баланса

Статья баланса	Абсолютные значения, тыс. руб.				Абсолютное изменение, тыс. руб.		
	2017	2016	2015	2014	2017	2016	2015
АКТИВЫ							
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Основные средства	172	391	137	229	-219	254	-92
отложенные налоговые активы	0	0	1	1	0	-1000	0
Итого по разделу I	172	391	138	230	-219	253	-92
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	37402	23728	16820	20668	13674	6908	-3848
Дебиторская задолженность	33965	38940	42239	47137	-4975	-3299	-4898
Денежные средства и денежные эквиваленты	17	8	17	0	9	-9	17
Прочие оборотные активы	141	255	259	341	-114	-4	-82
Итого по разделу II	71525	62931	59335	68146	8594	3596	-8811
БАЛАНС	71697	63322	59473	68376	8375	3849	-8903
ПАССИВЫ							
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	10	10	10	10	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	16196	18165	20000	11472	-1969	-1835	85280
Итого по разделу III	16206	18175	20010	11482	-1969	-1835	85280
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	14581	14889	14197	5455	-308	692	8742
Кредиторская задолженность	40910	30258	25266	51439	10652	4992	-26173
Итого по разделу V	55491	45147	39463	56894	10344	5684	-17431
БАЛАНС	71697	63322	59473	68376	8375	3849	-8903

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Показатели состава, структуры и динамики финансовых результатов

Таблица В.1 – Показатели состава, структуры и динамики финансовых результатов по отчету о финансовых результатах

Статья	Абсолютные значения, тыс. руб.			Удельные веса, %			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	2017	2016	2015	2017	2016	2015	2017	2016
Выручка-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг (В)	364003	381269	367752	100	100	100	-17266,00	13517,00
Себестоимость (С)	-286967	-299746	-285835	78,84	78,62	77,72	12779,00	-13911,00
Коммерческие расходы	54159	54276	54874	14,88	14,24	14,92	-117,00	-598,00
Прибыль от продаж (ППр)	22877	27247	27043	6,28	7,15	7,35	-4370,00	204,00
Доходы от прочей деятельности	4685	1691	3431	1,29	0,44	0,93	2994,00	-1740,00
Расходы от прочей деятельности	5676	4426	4336	1,56	1,16	1,18	1250,00	90,00
Прибыль до налогообложения (ПДН)	20455	22832	24909	5,62	5,99	6,77	-2377,00	-2077,00
Текущий налог на прибыль	-4259	-4667	-4909	1,17	1,22	1,33	408,00	242,00
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	168	102	73	0,05	0,03	0,02	66,00	29,00
Чистая прибыль (ЧП)	16196	18165	20000	4,45	4,76	5,44	-1969,00	-1835,00

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Оценка прогнозных показателей финансового состояния

Таблица Г.1 – Оценка прогнозных показателей финансового состояния

Показатель	Фактическое значение				Прогноз на 31 декабря 2018 г.	Уравнение регрессии	R ²
	2014	2015	2016	2017			
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,168	0,336	0,287	0,226	0,285	$y = -0,0573x^2 + 230,79x - 232588$	0,868
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотных активов	0,165	0,335	0,283	0,224	0,285	$y = -0,0572x^2 + 230,79x - 232588$	0,857
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,980	0,993	0,978	0,989	0,941	$y = -0,0005x^2 + 2,0167x - 2032,6$	0,100
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,586	0,707	0,811	0,551	0,304	$y = -0,0953x^2 + 383,95x - 386927$	0,857
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1,289	1,394	1,504	1,198	1,446	$y = -0,1027x^2 + 414,17x - 417361$	0,831

Таблица Г.2 – Оценка прогнозных показателей финансовых результатов

Показатель	Фактическое значение			Прогноз на 31 декабря 2018 г.	Уравнение регрессии	R ²
	2015	2016	2017			
Прибыль от продаж, тыс. руб.	22877	27247	27043	31994	$y = -22,87x^2 + 92233x - 9E+07$	0,999
Коэффициент рентабельности продаж	4,45	4,76	5,44	6,37	$y = 0,185x^2 - 745,43x + 750894$	0,999
Коэффициент рентабельности активов	22,59	28,69	33,63	45,36	$y = -0,58x^2 + 2344,1x - 2E+06$	0,999
Коэффициент рентабельности собственного капитала	99,94	99,94	99,95	99,90	$y = 0,005x^2 - 20,155x + 20411$	0,999
Средний срок оборота дебиторской задолженности (дней)	35	38	42	49	$y = 0,5x^2 - 2012,5x + 2E+06$	0,999
Средний срок оборота кредиторской задолженности (в днях)	53	37	33	11	$y = 6x^2 - 24202x + 2E+07$	0,999