

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, директор ООО «Планета
Авто»

_____ В.И. Ющенко
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент
_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Анализ и совершенствования финансово-хозяйственной деятельности
ООО «Планета Авто»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ –38.04.02.2019.558. ПЗ ВКР

Руководитель работы,
д.э.н., профессор
_____ С.В. Алюков
_____ 2019г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-239
_____ Р.С. Сафаров
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Сафаров Р.С. Анализ и совершенствования финансово-хозяйственной деятельностью ООО «Планета Авто».- Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-239, 114 с., 3 рис., 25 табл., библиогр. список – 79наим., 2 прил.

Дипломный проект выполнен с целью разработки мероприятий по совершенствованию финансовой хозяйственной деятельности ООО «Планета Авто». В дипломном проекте проанализирован финансовый отчет, проведен проведена диагностика проблем предприятия ООО «Планета Авто», разработан комплекс мероприятий по совершенствованию деятельности ООО «Планета Авто», проведена оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.

В первой части выпускной квалификационной работы представлена теоретическая основа анализа финансовой устойчивости предприятия, которая включает в себя понятие, цели, задачи и методы анализа финансовой деятельности, а также представлены особенности расчета показателей и коэффициентов финансового анализа.

Во второй части осуществлен анализ методических подходов к оценке финансовой устойчивости в разрезе мирового опыта, а также проведен сравнительный анализ российских и зарубежных методических подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия.

В третьей части проведен анализ показателей финансовой устойчивости и разработаны мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Планета Авто», а также была произведена оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ	
1.1 Концепции устойчивого развития.....	9
1.2 Экономический аспект устойчивого развития корпорации	24
1.3 Экологический аспект устойчивого развития Предприятия.....	27
1.4 Социальный аспект устойчивого развития корпорации.....	43
2 МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	
2.1 Анализ методических подходов финансовой устойчивости в мировом опыте.....	50
2.2 Анализ российских и зарубежных методов оценки финансовой устойчивости.....	55
3 РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЛАНЕТА АВТО»	
3.1 Анализ деятельности фирмы.....	60
3.2 Стратегический анализ ООО «Планеты Авто».....	67
3.3 SWOT- анализ.....	71
3.4 Оценка активов и пассивов компании ООО «Планеты Авто».....	76
3.5 Описание сущности мероприятия	86
3.6 Оценка экономической эффективности.....	92
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	100
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	104
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерская (финансовая) отчетность.....	111
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах.....	113

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика является одной из неотъемлемых частей подготовки квалифицированных специалистов всех специальностей. Во время прохождения практики происходит закрепление и конкретизация результатов теоретического обучения, приобретение студентами умения и навыков практической работы по избранной специальности и присваиваемой квалификации. Реализация установленных целей осуществляется путем самостоятельного изучения работы предприятия и выполнения в условиях предприятия предусмотренных программой задач, свойственных будущей профессиональной и организационно управленческой деятельности.

Автомобильный транспорт развивается качественно и количественно бурными темпами. В настоящее время ежегодный прирост мирового парка автомобилей равен 10–12 млн. единиц, а его численность – более 400 млн. единиц. Каждые четыре из пяти автомобилей общего мирового парка – легковые и на их долю приходится более 60 % пассажиров, перевозимых всеми видами транспорта [45]. Помимо тех неоспоримых удобств, которые легковой автомобиль создает в жизни человека, очевидно общественное значение массового пользования личными автомобилями: увеличивается скорость сообщения при поездках; сокращается число штатных водителей; облегчается доставка городского населения в места массового отдыха, на работу и т. д. Однако процесс автомобилизации не ограничивается только увеличением парка автомобилей. Быстрые темпы развития автотранспорта обусловили определенные проблемы, для решения которых требуется научный подход и значительные материальные затраты. Основными из них являются: увеличение пропускной способности улиц, строительство дорог и их благоустройство, организация стоянок и гаражей, обеспечение безопасности движения и охраны окружающей среды, строительство станций технического обслуживания автомобилей, складов, автозаправочных станций и других предприятий. Значительная вариация надёжности, условий и режимов эксплуатации легковых автомобилей, уровня жизни и предпочтений владельцев

предопределяет функционирование разнообразных сервисных предприятий, предлагающие широкий спектр услуг на различных этапах жизненного цикла автомобиля. Объектами деятельности являются человек и его потребности в индивидуальных услугах. Один из основных принципов современного сервиса автомобилей состоит в следующем: «кто производит, тот и обслуживает». В условиях конкуренции автопроизводитель берет на себя ответственность за поддержание работоспособности выпущенного и проданного изделия в течение всего времени его экономически целесообразной эксплуатации. Сегодня наиболее сильные позиции на рынке занимают фирмы, политика которых в области сервиса, основана на стремлении расположить покупателя к своей продукции, обеспечив ему наивысшее качество выполнения работ по обслуживанию их в самые короткие сроки и с минимальными затратами. Важнейшими направлениями совершенствования ТО (технический осмотр) и ремонта легковых автомобилей являются: применение прогрессивных технологических процессов; совершенствование организации и управления производственной деятельностью; повышение эффективности использования основных производственных фондов и снижение материально и трудоемкости отрасли; применение новых, более совершенных в технологической и строительной части проектов и реконструкция действующих станций технического обслуживания автомобилей с учетом фактической потребности по видам работ, а также возможности их дальнейшего поэтапного развития; повышение гарантированности качества услуг. Таким образом, можно заключить, что выбранная тема носит актуальный характер. Цель дипломной работы – на основе проведенного анализа разработать предложения по совершенствованию сервисной деятельности ООО «Планета Авто Групп». Для достижения поставленной цели в дипломной работе были решены следующие задачи:

- 1) дать Финансово-хозяйственную характеристику ООО «Планета Авто Групп»;
- 2) разработать комплекс мероприятий по совершенствованию деятельности ООО «Планета Авто»;

3) оценить экономическую эффективность мероприятий по совершенствованию сервисной деятельности ООО «Планета Авто». О

Объект исследования – ООО «Планета Авто». Предмет исследования – сервисная деятельность ООО «Планета Авто» и совокупность факторов и резервов по её совершенствованию. Практическая применимость полученных результатов исследования заключается в возможности внедрения комплекса мероприятий, направленных на совершенствование сервисной деятельности ООО «Планета Авто» руководством организации и повышении на этой основе эффективности деятельности рассматриваемого хозяйствующего субъекта

1. ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

1.1. Гносеология концепции устойчивого развития

В целом национальная экономика, предприятия и корпорации в контексте устойчивого развития как субъекты экономической деятельности и открытые системы имеют нижеследующие свойства.

Целостность. Предприятие ведёт себя как единое целое, если изменение одной составной части вызывает изменение других, причём эти изменения могут произойти не сразу. Наилучшим примером, иллюстрирующим целостность системы, является человеческий организм, в котором правильное функционирование частей зависит друг от друга. Мы считаем, что данное свойство вполне применимо к национальной экономике. Это подтверждается хотя бы тем фактом, что для экономики, находящейся, например, в фазе роста, характерна одна структура, но стоит хотя бы одной отрасли исчерпать свой потенциал, как это повлечёт изменения всей структуры экономики.

Дифференциация. Предприятия – открытые системы развиваются в направлении дифференциации и совершенствования. В большинстве систем различные части выполняют разные функции и части системы не могут быть взаимозаменяемыми, то есть части предназначены для выполнения определённой функции. Фактически любая структура как часть системы проходит путь эволюционного развития, которое является причиной разнообразия и дифференциации. Применительно к экономике, это свойство может проиллюстрировать жизненный цикл отрасли, который, по нашему мнению, необходимо рассматривать как состоящий из множества жизненных циклов товаров. Применительно к предприятию – жизненный цикл товара.

Механичность. Постепенное обособление – взаимосвязь некоторых элементов уменьшается со временем. В результате этого можно выявить возрастающую тенденцию к изменениям в элементах, которая определяется только самими элементами. Постепенное обособление приводит к потере регулируемости. До

обособления система является единым целым, в котором управление может быть избирательно применено к одной или нескольким переменным для наиболее сильного воздействия на остальные. Например, государственное воздействие на приоритетное развитие какой-либо отрасли приводит к возрастанию её потенциала, в свою очередь, эта отрасль опосредованно воздействует на развитие других отраслей (эффект мультипликатора). Что касается предприятия, обособление отражается в выборе основного ассортимента товаров, или основного направления развития предприятия и т.д.

Информационный вход и отрицательная обратная связь. Простейшая форма обратной связи в системе – отрицательная обратная связь, которая позволяет системе корректировать отклонение от курса. Погрешности корректируются после того как они проявляются. При положительной обратной связи система сообщает себе программу последующего функционирования. Это свойство полностью можно отнести к экономической системе. Так, в мире бизнеса вырабатываются способности ощущать изменения в конъюнктуре и отфильтровывать релевантную информацию, используя знания и опыт аналитиков рынка, плановиков и экспертов по экономическим отношениям. На предприятии при составлении бизнес-планов проводится корректировка на возможные риски предприятия.

Сегодня многие ученые характеризуют современные отношения человека и природы как антропогенный экоцид – разрушение людьми естественной среды обитания, в том числе и условий собственного существования. Так, например, по данным ЮНЕСКО, за исторический период человечество уже потеряло около 2 млрд. гектаров некогда плодородных почв, превратив их в бесплодные пустоши – а ведь это больше всей совокупной площади, используемой сегодня в мире в сельскохозяйственных целях. Загрязнение Мирового океана приобрело катастрофические масштабы, а в результате выброса парниковых газов происходит постепенное изменение климата.

Не менее тревожный факт - сокращение площадей тропических лесов, которые наряду с северной тайгой являются легкими планеты, поскольку они

вырабатывают основную массу кислорода, необходимого для жизни на Земле. Все это приводит к необратимым изменениям среды обитания, и в конечном итоге она может оказаться непригодной для жизни современного человека и дальнейшего развития цивилизации.

К изменению и разрушению естественных экосистем добавилось сильное промышленное загрязнение. Сегодня в цикле добычи, переработки сырья и получения конечной продукции на 1 кг потребленного бытового продукта приходится 25 кг отходов.

При этом, несмотря на столь губительные для природы последствия деятельности человека, качество жизни сотен миллионов людей остается очень низким. Каждый пятый житель Земли получает меньше пищи, чем необходимо для нормальной жизнедеятельности. Ощущается нехватка безопасной для здоровья питьевой воды, ежегодно миллионы людей умирают от недоедания и болезней. На фоне постоянного роста численности населения Земли ее ресурсы истощаются.

Все эти экологические проблемы в определенной степени порождены отставанием экономической мысли. Вплоть до середины XX века ученые не придавали значения экологическим ограничениям в экономическом развитии. Природа рассматривалась как некая бесконечная кладовая, богатства которой надо лишь своевременно обнаруживать и эксплуатировать. В мире господствовал техногенный тип развития, характерными чертами которого являются быстрое истощение невозпроизводимых видов природных ресурсов (полезных ископаемых) и эксплуатация воспроизводимых (почва, леса и др.) со скоростью, которая превышает возможности их восстановления. В погоне за количественными показателями экономика не учитывала проблемы будущего, интересы последующих поколений людей.

Изменение с течением времени. Это свойство особенно характерно для структуры экономической системы, так как структура экономики не остается неизменной, она находится в постоянном движении. Особенно сильно это свойство проявляется при циклическом развитии в период подъёмов и кризисов

развития экономики.

Равновесие, устойчивость, установившееся состояние и динамический гомеостаз. Ввод энергии с целью задержки роста энтропии оказывает воздействие, способствующее сохранению некоторого постоянства при обмене энергией таким образом, что выжившие динамические системы характеризуются установившимся состоянием, которое является не истинным равновесием, а некоторой разновидностью динамического равновесия. Применительно к экономической структуре, об этом можно говорить тогда, когда государством ведётся целенаправленная политика на сохранение сложившейся структуры экономики. В таком случае, энергией необходимой для реализации этого свойства, будут рычаги государственного управления.

Цикличность событий. Устойчивость также характеризуется циклическим повторением событий, происходящих в системе. Большинство систем, естественных или созданных человеком, осуществляют свои функции циклично через определённые промежутки времени. В течение этого процесса к системе добавляются различные функции. Что касается экономики, то в настоящее время существует множество теорий и взглядов на цикличность и волнообразность развития экономики, которые подтверждают указанное свойство.

1972 году в Стокгольме (Швеция) состоялась Конференция ООН по окружающей среде, где были разработаны Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), что ознаменовало включение международного сообщества на государственном уровне в решение экологических проблем, которые стали сдерживать социально-экономическое развитие. Стала развиваться экологическая политика и дипломатия, право окружающей среды, появилась новая институциональная составляющая – министерства и ведомства по окружающей среде.

В 1980-х годах стали говорить об экоразвитии, развитии без разрушения, необходимости устойчивого развития экосистем. Всемирная стратегия охраны природы (ВСОП), принятая в 1980, впервые в международном документе содержала упоминание устойчивого развития. Вторая редакция ВСОП получила

название «Забота о планете Земля – Стратегия устойчивой жизни» и была опубликована в октябре 1991. В ней подчеркивается, что развитие должно базироваться на сохранении живой природы, защите структуры, функций и разнообразия природных систем Земли, от которых зависят биологические виды. Для этого необходимо: сохранять системы поддержки жизни (жизнеобеспечения), сохранять биоразнообразие и обеспечить устойчивое использование ресурсов. Появились исследования по экологической безопасности как части национальной и глобальной безопасности.

В 1980-е годы Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) призывала к необходимости перехода к «развитию без разрушения». В 1980 году впервые получила широкую огласку концепция устойчивого развития во Всемирной стратегии сохранения природы, разработанной по инициативе ЮНЕП, Международного союза охраны природы (МСОП) и Всемирного фонда дикой природы. В 1987 году в докладе «Наше общее будущее» Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР) уделила основное внимание необходимости «устойчивого развития», при котором «удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Эта формулировка понятия «устойчивое развитие» сейчас широко используется в качестве базовой во многих странах.

На Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992) был представлен детальный анализ экологической ситуации в мире. В работе конференции участвовали главы государств и правительств, которым впервые пришлось принять трудное решение об изменении мировоззренческой стратегии человечества. Было признано, что возрастающий уровень благополучия экономически развитых стран недостижимы для развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Было признано, что движение развивающихся стран по пути, которым пришли к своему благополучию развитые страны, невозможно, так как природа не выдержит такого роста потребления. В результате дискуссий была провозглашена необходимость перехода мирового

сообщества на рельсы устойчивого развития. Основой решений стала работа комиссии Брунтланд (1987), выдвинувшей идею «sustainable development» (англ. sustain – поддерживать). В докладе этой комиссии ставилась целью создания мирового порядка, удовлетворяющего «нужды настоящего, не подвергая способность будущих поколений удовлетворять свои потребности». Однако итоги десятилетия, прошедшего после Конференции ООН в Рио-де-Жанейро, свидетельствуют о том, что проблема реализации модели устойчивого развития гораздо более сложная, чем предполагалось ранее.

Теория и практика показали, что экологическая составляющая является неотъемлемой частью человеческого развития. В основе деятельности Международной комиссии по окружающей среде и развитию и её заключительного доклада «Наше общее будущее» была положена новая триединая концепция устойчивого (эколого-социально-экономического) развития. Всемирный саммит ООН по устойчивому развитию (межправительственный, неправительственный и научный форум) в 2002 году подтвердил приверженность всего мирового сообщества идеям устойчивого развития для долгосрочного удовлетворения основных человеческих потребностей при сохранении систем жизнеобеспечения планеты Земля. Концепция устойчивого развития во многом перекликается с концепцией ноосферы, выдвинутой академиком В. И. Вернадским еще в середине XX века.

Завершённость назначения. Статическая завершённость или соответствие, означает, что система реагирует одинаково независимо от внешнего стимула. Она может полностью подходить для одних стимулов, но абсолютно не подходить для других. Структурная завершённость заключается в том, что структура предопределяет процесс таким образом, что достигается определённый результат. Для экономических явлений ярким примером может быть реагирование структуры промышленного производства на изменение спроса, когда теоретически возможно существование момента времени, где структура экономики соответствует структуре потребностей.

Эти характеристические свойства субъектов экономической деятельности

должны учитываться при анализе глобальной проблемы обеспечения устойчивого развития социума.

Актуальность исследования сложных и многогранных категорий «устойчивость» и «устойчивое развитие» на наш взгляд хорошо определил Нальгиев З.И.: «В настоящее время понятия «устойчивость» и «устойчивое развитие» применяются для характеристики различных сторон жизни общества: экономически устойчивое развитие, устойчивость развития АПК, устойчивость функционирования предприятия и т.д. Однако необходимо отметить, что причины столь широкого использования данных понятий обусловлены не столько их универсальностью, сколько их противоречивостью, не разработанностью концепции устойчивого развития, недостатками релевантной информации для количественного измерения степени устойчивости или неустойчивости процесса развития и принятия оптимальных управленческих решений. Научные категории «устойчивость» и «устойчивое развитие» рассматриваются в различных областях научного знания: механике – как способность тела при движении противостоять влияниям извне; термодинамике – как качество, заключающееся в ослаблении воздействия внешних возмущений; генетике, обосновавшей механизмы устойчивости видов живой природы и т.д. Раскрытие устойчивости и устойчивого развития как научных категорий предполагает обоснование их места в системе управления, определение законов и закономерностей процессов развития, выявление используемых механизмов, ресурсов, факторов устойчивого развития» [40].

Согласно «Толковому словарю русского языка» под ред. Ожегова С.И. развитие – это процесс закономерного изменения, перехода из одного состояние в другое, более совершенное, а прилагательное устойчивый определяется как не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый. Следовательно, устойчивое развитие представляет собой некий постоянный процесс деятельности, направленный на достижение более высокого уровня не зависимо от влияния внешних условий [41].

В условиях глобализации, сопровождающейся ростом взаимозависимости

финансовых рынков и повышением роли корпораций в устойчивости национальной экономики, проблема анализа и управления устойчивостью корпорации приобретает особую актуальность. Так как современная фирма – это сложное корпоративное образование, использующее для достижения своих целей значительные, не только финансовые, но и человеческие и природные ресурсы, она должна быть ответственна за то, чтобы её развитие было устойчивым.

Опрос директоров компаний – участников Глобального договора ООН показал, что 93 % руководителей компаний считают, что устойчивое развитие – это ключевой фактор будущих успехов бизнеса [42].

Проблема выделения категории экономической устойчивости возникла после глобальных энергетических кризисов 1973 и 1979 годов. До сих пор в научном сообществе остается открытым вопрос экономической сущности устойчивого развития корпорации и комплексного подхода к её практическому анализу.

Некоторые специалисты считают, что термины «устойчивость» и «развитие» прямо противоположны и взаимоисключают друг друга. Так, Валянский С.И. и Калюжный Д.В. считают, что «развитие в принципе не может быть устойчивым, от чего-то необходимо отказаться: либо от развития, либо от устойчивости».

В мировой и российской практике долгое время отличались подходы к определению устойчивого развития современной корпорации.

Российскими авторами ключевое внимание в основном уделяется финансовому аспекту устойчивого развития. Экономическую устойчивость отождествляют с финансовым состоянием предприятия Коротков Э.М., Ковалев Д., Сухорукова Т., Коробкова З.В., Шеремет А.Д., Шумпетер Й.

Шеремет А.Д. и Сайфуллин Р.С. пишут, что «финансовая устойчивость предприятия – это определенное состояние его счетов, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [43].

Существует и, на наш взгляд, правомочен подход, согласно которому важно выделять три аспекта устойчивого развития современной корпорации: экономический, социальный и экологический [44, 45].

По мнению Ильшевой Н.Н. и Балдеску Е.В., «основной смысл устойчивого

развития сводится к гармонизации экономического и экологического развития» [46].

В российскую информационную среду термин «устойчивое развитие» вошел в 1989 г. с переводом доклада комиссии «Наше общее будущее». В этом издании английская фраза *sustainabledevelopment* была переведена на русский язык как «устойчивое развитие». Однако более точно этот английский термин следовало бы передать как «непрерывно поддерживаемое развитие», что гораздо точнее соответствует его сути, поскольку слово *sustainable* имеет и другие значения: «поддерживаемое, самоподдерживаемое», «длительное, непрерывное», «подкрепляемое».

Определение устойчивого развития, предложенное комиссией Брундтланд, принято среди большинства исследователей как наименее спорное из всех, однако, оно скорее отражает стратегическую цель, чем указывает конкретный путь для практических действий. Неудивительно, что многие авторы предложили и продолжают предлагать свои варианты. Если к 1989 г. насчитывалось более 30 определений термина «устойчивое развитие», то сегодня их число достигает 100.

Концепция устойчивого развития явилась логическим переходом от экологизации научных знаний и социально-экономического развития, бурно начавшимся в 1970-е годы, когда человечество столкнулось с проявлением глобальных экологических проблем. Реакцией на эту озабоченность было создание международных неправительственных научных организаций по изучению глобальных процессов на Земле, таких как Международная федерация институтов перспективных исследований (ИФИАС), Международный институт системного анализа, Римский клуб и др.

Большую роль в оценке нынешних и будущих трудностей человечества сыграла группа ученых, впервые собравшаяся в Риме в 1968 г. и получившая название «Римского клуба». В нее входили ученые разных стран и разных специальностей. С 1968 г. ими издавалась серия «Доклады Римского клуба» под общим названием «Затруднения человечества».

Первый из докладов «Пределы роста» был подготовлен в 1972 г. под

руководством супругов Д. и Д. Медоуз (США). В докладе на результатах моделирования было показано, что при сохранении современных экономических и политических методов промышленный рост и потребление ресурсов и энергии будут продолжать увеличиваться ускоряющимися темпами до тех пор, пока не будет достигнут некий предел. Затем произойдет катастрофа. Причинами кризиса являются рост численности населения и общественная мания роста, когда на каждом уровне (индивидуальном, семейном, классовом, национальном) ставится одна цель – стать богаче и могущественнее, без учета платы за экспоненциальный рост.

Второй доклад «Человечество на перепутье» был подготовлен М. Месеровичем и Э.Пестелем (США и ФРГ). Авторы пришли к заключению, что пассивное следование стихийному развитию ведет к гибели, поэтому мир больше не должен развиваться стихийно. Стихийное развитие мира ведет к постоянно расширяющейся пропасти, лежащей в основе современного кризиса: между человеком и природой, между богатыми и бедными. Избежать катастрофы можно, только ликвидировав эти пропасти.

Третий доклад «Перестройка международного порядка» – был подготовлен голландским экономистом Я. Тинбергеном с соавторами и показывал, что сочетание локальных и глобальных целей возможно.

Четвертый доклад «Цели для глобального общества» – был составлен Э. Ласло и освещал два фундаментальных вопроса: в чем заключаются цели человечества и согласны ли мы предпочесть материальному росту развитие духовных человеческих качеств?

Благодаря усилиям Римского клуба быстро возросла международная осведомленность о мировой проблематике. Клуб первым перешел от анализа и диагностики состояния нашей цивилизации к поиску и предписанию средств и путей выхода из критической ситуации

В международной практике наиболее распространенными стандартами устойчивого развития бизнеса, основанными на комплексном подходе (принцип тройной отчетности («triplebottomline»)) к оценке деятельности компании являются

индекс Доу-Джонсона и GRI – международный стандарт Глобальной инициативы по отчетности в области устойчивого развития, включающий экономическую, экологическую и социальную составляющие. Стоит отметить, что руководство GRI имеет отраслевые приложения по его применению в конкретных отраслях. В показателях экологической результативности EN5 (энергия, сэкономленная в результате мероприятий по снижению энергопотребления и повышению энергоэффективности) представлены значение и роль инновационной составляющей в устойчивом развитии корпорации. К примеру, энергоэффективность является одним из ключевых элементов стратегии противодействия изменению климата и сокращения других воздействий на окружающую среду, вызванных производством и преобразованием энергии. Но кроме того, повышение энергоэффективности приводит к снижению затрат и дает конкурентные преимущества на рынке [47].

Еще в 1997 г., опираясь на модель триединого итога, Элкингтон Дж. разработал модель тройной цели устойчивого развития для бизнеса, или модель «3Р»: Люди (People), Планета (Planet), Прибыль (Profit). В этой модели:

- люди – это социальная составляющая устойчивости развития, которая ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем;

- планета – это, с экологической точки зрения, целостность биологических и физических природных систем, которым необходимо обеспечить устойчивое развитие. Модель препятствует влиянию факторов, сокращающих эту способность, таких как деградация природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и утрата биологического разнообразия;

- прибыль символизирует экономический подход к концепции устойчивого развития с точки зрения критерия максимизации совокупного дохода при условии сохранения совокупного капитала, обеспечивающего этот доход. Такой подход подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и применение экологичных природо-, энерго- и материало-сберегающих технологий на стадиях добычи и переработки сырья, создания экологически приемлемой продукции,

минимизации, переработки и уничтожения отходов.

Шилова А.М. определяет устойчивое развитие предприятия как процесс непрерывных позитивных сбалансированных изменений экономического, социального и экологического характера, направленных на повышение качества жизни работников, уровня благосостояния собственников (акционеров) и на обеспечение будущего долгосрочного существования предприятия.

Практика показывает, что ориентация только на экономическую составляющую снижает эффективность деятельности компании.

Согласование элементов модели в рамках корпоративной социальной ответственности и обеспечение их сбалансированного развития является сложной задачей. Концепция устойчивого развития компании обеспечивает эффективный результат за счет влияния следующей группы факторов:

- роста имиджа и деловой репутации;
- развития прозрачности компании для общественности;
- повышения инвестиционной привлекательности за счет повышения доверия к компании;
- укрепления сплоченности трудового коллектива;
- социального вклада в устойчивое развитие региона присутствия и страны в целом;
- роста капитализации компании;
- повышения устойчивости за счет снижения рисков.

Таким образом, можно утверждать, что устойчивое развитие корпорации – многогранное, сложное и широкое понятие, при трактовке которого подразумевают совокупность множества характеристик, направленность и содержание которых разнятся. Многообразие определений устойчивого развития корпорации подтверждает актуальность данной проблемы как в научном, так и в практическом отношении и требует синтеза достижений имеющихся знаний в области устойчивого развития предприятия.

В последнее время становится все более очевидным, что устойчивое экономическое равновесие и развитие страны достижимо только при

экономической устойчивости таких структурных элементов, как отрасли, организации и предприятия.

Устойчивость каждого отдельного предприятия позволяет всей хозяйственной системе страны не только сохранить ее потенциал, но и обеспечить ее качественный подъем, выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами. Особую роль в обеспечении устойчивости на макроуровне играют корпорации.

В последнее время теория устойчивого развития стала наиболее популярной. В современной литературе насчитывается более 60 определений устойчивого развития. Это отражает многовариантность и сложность характеристики категории устойчивого развития.

Принято считать, что первое и основополагающее понятие устойчивого развития в контексте научного воззрения было дано Брундтландом Г.Х. на Международной комиссии по окружающей среде и развитию в 1987 г. в Рио-де-Жанейро: «Устойчивое развитие – это удовлетворение потребностей настоящего времени, при котором не подрывается способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [49].

Данное понятие может употребляться не только по отношению к отдельным видам хозяйственной деятельности, регионам и странам, но и ко всей планете в целом. Этот важный научный вывод поддержали авторитетные ученые во всем мире. В настоящее время он не теряет своей актуальности. Большинство терминов «устойчивое развитие» так, или иначе основываются на приведенном Брундтландом Г.Х. основополагающем определении.

Такие авторы, как Бирюков С.Е., Дамаев Д.В., Колосова Т.В, Коряков А.Г. и др. [50–59] рассматривают устойчивость в динамике, определяя устойчивое развитие как процесс.

Колосова Т.В. выделяет следующие виды процесса: управляемый, непрерывный и корректируемый. Аналитики и исследователи определения используют такие словосочетания, как «управляемый процесс изменений». Управляемый процесс изменений – это процесс, отображающий способность

системы хозяйственной деятельности предприятия обеспечить потребности общества, экономическую эффективность деятельности, сохранение ресурсной базы и окружающей среды как в нынешнем, так и в будущем времени, противодействуя негативному влиянию как внешних, так и внутренних факторов среды [52].

Мацнева Е.А. определяет категорию «устойчивое развитие» как процесс непрерывной корректировки значимых для предприятия показателей (критериев), характеризующих экономическую, социальную, экологическую или иную составляющую деятельности предприятия» [57].

В отличие от предыдущих авторов, Бирюков С.Е. включает в определение устойчивого развития промышленного предприятия совокупность социальных, экономических и других взаимосвязанных процессов, позволяющих последовательно увеличивать потенциал предприятия для удовлетворения потребностей экономики государства и работающих на предприятии граждан [50].

Третьяковой Е.А. и Алферовой Т.А. устойчивое развитие определяется как «совокупность процессов позитивных изменений и воплощающих их технологий, направленных на гармонизацию отношений между экономической, экологической и социальной сферами для удовлетворения потребности социально-экономической системы в долгосрочном существовании» [58, 59].

Рябов В.М. устойчивое развитие согласовывает с внутренними изменениями: улучшением приспособленности предприятия к изменению внешних условий и факторов, ростом количественных показателей деятельности промышленного предприятия и качественными изменениями в структуре (организационной, технико-технологической и т.д.), поступательным увеличением сложности техники и технологий [60].

Для того чтобы обеспечить устойчивое развитие, нужно сохранять баланс, гармонию и целостность показателей экономического, экологического и социального устойчивого развития.

Бастрыкин Д.В. и Коренчук А.А. основывают определение устойчивого развития на единстве стабильного социального, экологического и экономического

развития, предлагая при этом систему показателей для его измерения. При отсутствии показателей одной из этих подсистем мы не сможем в полной мере оценить устойчивое развитие предприятия, а, следовательно, предложить методы и подходы по совершенствованию аппарата управления [61].

С такой же точки зрения ряд авторов истолковали устойчивое развитие как поддержание целостности [62], стабильное социально-экономическое сбалансированное развитие [51], совокупность социальных, экономических и других взаимосвязанных процессов [50], совокупность специфических методов преодоления проблем эффективного функционирования поддержания жизнеспособности предприятия [63], равновесное сбалансированное поступательное изменение всех показателей деятельности предприятия, которое сохраняет целостность и свойства [64], состояние гармонии [52], комплексную категорию, отражающую многие стороны деятельности предприятия [65], равновесное состояние показателей его деятельности [66], функционирование в виде целостной системы [67]. Совокупность всех показателей устойчивого развития и их баланс можно назвать сложной структурой или комплексной системой.

Махалина О.М. определяет ее как «социо-эколого-экономическую систему, т.е. как целостную систему, сохраняющую самодостаточность независимо от изменения внешних факторов» [68].

По мнению Шаламовой О.В., «устойчивое развитие – подсистема управления промышленного предприятия, предназначенная для достижения прироста потенциала данного предприятия и изменения качества жизни потребителей за счет реализации мероприятий по обеспечению требуемой результативности его деятельности» [69].

Таким образом, даже в рамках характеристики устойчивого развития как системы авторы не имеют единого мнения. Потенциал предприятия, характеризующий его силу, возможности, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, действительно играет не последнюю роль в его развитии, что подчеркивает Бязров В.Г. [63], а Сисина Н.Н. дополнительно делает

акцент на сохранении значимости именно природно-ресурсного потенциала [70].

Потенциал предприятия существенно влияет на результативность его деятельности и экономический рост.

1.2 Экономический аспект устойчивого развития корпорации

Экономический аспект предполагает ориентацию производственно-хозяйственной деятельности цивилизации не на повышение потребления природно-ресурсного потенциала биосферы, а на его рациональное использование, т.е. не на экстенсивный рост масштабов деятельности материального характера, а на интенсификацию использования интеллектуального потенциала (научные разработки, информационные системы и др.) для обеспечения устойчивого развития социума. Следует отметить особую значимость обеспечения экономической устойчивости в контексте Концепции устойчивости как таковой. Объясняется это тем, что экономический блок является единственным блоком, питающим все остальные, т.к. расходы на социальные нужды и затраты на «зеленые технологии» и поддержание экологического равновесия возможны только из доходов, которые обеспечивает экономика. Не является исключением и целевое финансирование из государственных источников, т.к. формирование бюджета в конечном счете также зависит от экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

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, т.е. знаний, информации, опыта, организационных возможностей.

Анализируя воздействия на деятельность корпорации различных факторов,

современные авторы подчеркивают, что технический прогресс оказывает влияние на повышение эффективности деятельности предприятия только через совершенствование средств труда и технологий производства.

По мнению Марчука Г.И., научно-технический прогресс опирается прежде всего на квалифицированные кадры, способные активно воздействовать на развитие производства. Ускорение же темпов научно-технического прогресса зависит от степени подготовленности людей к восприятию научных и технических идей и их использованию [71].

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.

«В настоящее время факторы, связанные с развитием и укреплением рабочей силы, по своей значимости становятся даже более важными по сравнению с теми факторами, которые связаны с научно-техническим прогрессом, поскольку без соответствующих знаний, квалификации и опыта, при отсутствии сильных и устойчивых мотивов к труду и конкретно к труду на данном предприятии, работники не смогут эффективно применять в производстве новейшие достижения науки техники, обеспечивать грамотное управление ходом технологических процессов, сложными машинами и оборудованием» [72].

Корпорация является ведущей организационно-правовой формой крупного бизнеса в мире, включая Россию. Крупные корпорации обеспечивают основную долю национального товарооборота. Так, удельный вес выручки четырехсот крупнейших корпораций России (рейтинг «Эксперт 400») составляет чуть более 50% в совокупном обороте организаций РФ. Например, в 2007 году он составил – 50,4%, в 2008 - 52%, в 2009 – 53,4%, что демонстрирует некоторое усиление влияния корпораций на экономику России.

Как видно, вплоть до 2008 г. объем реализации крупнейших корпораций России рос достаточно высокими темпами, свыше 24% ежегодно. В условиях мирового экономического кризиса многие российские корпорации существенно пострадали, особенно относящиеся к обрабатывающему сектору промышленности. Однако за счет благоприятной экономической конъюнктуры сырьевого рынка в этот период общее снижение объемов реализации корпораций «Эксперт 400» составило всего 2%. В 2010 г. рост продолжился и составил 20,2%.

Более очевидно влияние экономического кризиса демонстрируют данные темпов роста чистой прибыли, которые существенно замедлились еще в 2007 г., а в 2008 г. упали на 24,6%. В 2009 г. прибыль несколько выросла по сравнению с 2008 г., а в 2010 г. прибыль снова выросла на 56,8%. Таким образом, несмотря на экономический кризис, российские корпорации достаточно быстро восстанавливают свои позиции в экономике, в том числе не без поддержки государства. Особенно эта поддержка ощущается в настоящее время, после введения очередных санкций на крупнейшие корпорации России со стороны США в 2018 г.

Анализ динамика объемов реализации корпораций, входящих в список «Эксперт 400», совпадает с динамикой российского ВВП. Это свидетельствует о наличии зависимости российской экономики от роста крупного бизнеса. Доля российского крупного бизнеса в ВВП постоянно растет и в 2010 г. выручка 400 крупнейших корпораций составила почти 75 % ВВП России. Это выше, чем в развитых странах. Так, по оценкам международных статистических организаций, доля крупного бизнеса в ВВП США составляет примерно 50 %, странах ЕС – 30-50 %, Японии – 50 %, Индии – 80 %, России – 83 %.

Появление нового вида собственника (акционеров), рост размеров корпорации (числа сотрудников) и ее влияния на экономику (рост налогов в бюджет и др.) сближает корпорацию с обществом, заставляя все более социализироваться, что и обостряет агентскую проблему, состоящую в согласовании интересов всех стейкхолдеров корпорации.

Социализацию корпорации следует рассматривать как необходимую черту и

закономерность современного общественного и делового развития, которая создает очередной конфликт между экономическими целями развития корпорации и целями общества, состоящими в устойчивом развитии. Выход из данного противоречия очевиден – принятие корпорацией социальных обязательств, следование концепции устойчивого развития, предполагающей доминирование социальных интересов и целей над экономическими.

Принятие корпорацией стратегии устойчивого развития, подчиненной интересам развития общества, требует пересмотра сущности и роли современных корпораций, разработки механизмов согласования общественных и корпоративных целей и интересов, разработки новых подходов к оценке эффективности предпринимательской деятельности корпораций и механизмов общественного (государственного) регулирования.

1.2. Экологический аспект устойчивого развития корпорации

Как уже было отмечено, устойчивость в широком смысле – это способность предприятия возвращаться в положение равновесия в случае отклонения, а также способность не отклоняться от траектории движения при внешних и внутренних воздействиях окружающей среды. Другими словами, устойчивость – это неподверженность предприятия колебаниям среды.

Устойчивость биосферы – понятие гораздо более сложное. Под устойчивостью биосферы понимается ее способность функционировать при изменяющихся обстоятельствах внешней среды (биосфера может существовать лишь в определенном диапазоне условий – климата, состава атмосферы, гидросферы, литосферы и т.д.). Устойчивость биосферы описывается принципом устойчивости Ле-Шателье, согласно которому внешние воздействия на систему компенсируются внутренними процессами, происходящими в ней. Вследствие такой компенсации среда относительно стабилизируется, а сама система сохраняется и продолжает функционировать. Данное явление может быть охарактеризовано и как отрицательная обратная связь [73].

Рассмотрим исторический аспект возникновения концепции устойчивого развития. В основе любой экономической модели лежат три фактора экономического роста:

До середины XX века человечество не придавало должного значения экологическим ограничениям в своем экономическом развитии. Тип экономического развития того времени можно определить, как техногенный. Он являлся природоёмким и природоразрушающим, базировался на использовании искусственных средств производства, созданных без учета экологических ограничений [74–78].

Характерными чертами периода, когда приоритетным типом развития был техногенный, являлось истощающее использование природных ресурсов и потребление возобновляемых природных ресурсов со скоростью, значительно превышающей их естественное воспроизводство.

Однако, в 70-х годах XX века экологическая проблема стала глобальной, вплоть до настоящего времени экологический фактор стал лимитировать экономическое развитие. С зарождением теории устойчивого развития усиливается значимость экологических факторов производства. Произошло это по причине того, что постепенно стал выполняться важнейший для биосферы принцип соответствия действий человека законам устойчивости биосферы. Принято считать, что природопользование, адаптированное к законам развития биосферы, существовало только у человека-собирателя, с ростом развития человечества, увеличением его знаний и возможностей, человек устроил себе благополучие лишь за счет разрушения окружающей его природы, а не адаптации к ней, не отдавая себе отчета в существовании допустимого вмешательства в биосферные процессы.

В тот же период становится очевидным, что дальнейшее развитие техногенного типа производства приводит к росту антропогенной нагрузки на окружающую природную среду, что может привести к всемирной экологической катастрофе. Так же, огромную роль стал играть стремительный прирост населения планеты, что еще больше увеличивало неблагоприятное воздействие на

окружающую среду.

Экологическая проблема стала глобальной. Она обострила восприятие экологического вызова и заставила искать новую модель экономического развития.

Глобальная экологическая проблема стала широко обсуждаться не только учеными, но и общественностью, что привело к появлению так называемых «зеленых» движений, к появлению экологических политических партий, чья роль стала существенной в воздействии на производство. Именно в это время происходит образование первых государственных экологических структур, формируется рынок природоохранных технологий, появляются организации, которые занимаются экологическим контролем и аудитом [79–81].

В 1983 году по решению Генеральной Ассамблеи ООН была создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР), которую возглавил премьер-министр Норвегии Гро-Харлем Брундтланд [82].

Перед комиссией ставилась задача подготовки глобальной программы изменений. Для обозначения мероприятий, необходимых для преодоления глобального экологического кризиса, был предложен термин устойчивое развитие. Далее, в 1992 году, термин закрепился на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, проходившей в Рио-де-Жанейро, где ему были приданы более конкретные программные формы.

В 1987 году Международная комиссия по окружающей среде и развитию заканчивает работу и издает доклад под названием «Наше общее будущее», в котором впервые формулируются основные положения концепции устойчивого развития, которые актуальны и на сегодняшний день. Этот доклад по сей день является основополагающим документом по устойчивому развитию, несмотря на то, что он был создан в результате длительного поиска компромиссов между людьми самых различных взглядов и убеждений.

Деградация природы является серьезным препятствием на пути экономического и социального развития, что обуславливает тот факт, что проблема охраны окружающей среды на сегодняшний день выдвигается на первое

место. Не ставя перед собой цели описания всех драматичных проявлений современного экологического кризиса, которые достаточно широко и подробно освещаются в литературе, стоит остановиться лишь на двух важнейших экологических проблемах, которые имеют непосредственное отношение к устойчивому развитию.

В первую очередь, речь идет об огромном увеличивающемся потоке загрязнений окружающей среды, во-вторых, об истощении ассимиляционного потенциала природной среды [84–87].

Во второй половине XX века стало увеличиваться воздействие на экосистемы, характерное для периода индустриального развития, за счет стремительного увеличения поступлений веществ искусственного происхождения в окружающую природную среду. Так как такие вещества хранят в себе много новых, неизвестных химикатов, которые опасны как для человека, так и для природы, при этом, их воздействие в целом, пока неизвестно, они таят в себе особую опасность [88].

Потоки чуждых для биосферы загрязнителей можно разделить на локальные и глобальные.

К глобальным относят образующиеся при сжигании топлива биогены, например, азотосодержащие газообразные вещества, углекислый газ, а также, при производстве удобрений (фосфор и азот). Эти вещества принимают активное участие в увеличении концентрации парниковых газов. Во второй половине XX века эти потоки загрязнений увеличились и стали преобладающими по сравнению с потоками из разрушаемых человеком экосистем. За счет смыва с сельскохозяйственных полей фосфорных и азотных удобрений, являющимися растворимыми биогенами, резко ускорилась эвтрофикация водных объектов.

К локальным загрязнителям атмосферы относят практически все остальные вещества, которые могут находиться в одной из следующих форм: растворенной (самые разнообразные вещества в сточных водах), пылевидной (частицы сажи, вскрышных пород при открытых горных разработках), газообразной (угарный газ, диоксид серы) и твердой. Все указанные вещества так или иначе опасны для

человека, однако их распространение сконцентрировано в большей степени около источников загрязнения. Вокруг этих источников они уничтожают и угнетают организмы естественных экосистем и агробиоценозов. Порой их влияние распространяется на сотни километров, однако чаще всего радиус воздействия не превышает 100 км [89].

Выброс в атмосферный воздух, загрязнение водоемов, складирование и захоронение этих веществ наносят огромный ущерб здоровью человека. В настоящее время человек умеет синтезировать порядка 12 миллионов веществ, из которых от 50 до 100 тысяч находятся в активном обороте. Потенциальная опасность для человека и биоты заключается в том, что для 80 % находящихся в обороте веществ не изучено (и вряд ли когда-нибудь будет полностью изучено) их возможное влияние на человека и другие живые организмы. Каждый день на рынок поступают 2-3 новых вещества, поэтому доля неизученных веществ непрерывно растет. На сегодняшний день никто не знает точный состав смеси, которой дышат, состав воды, которую пьют люди, живущие в городах с химическим или комплексным производством. Согласно некоторым данным, в сточных водах и атмосфере таких городов находится порядка нескольких сотен веществ различного уровня токсичности.

Глобальные изменения, которые происходят в окружающей природной среде, оказывают отрицательное влияние не только на здоровье человека и других живых организмов, но и на экономическую сферу. Анализируя масштаб и характер этих изменений, можно сделать вывод о том, что человек в своем развитии достиг допустимых экологических пределов воздействия на природу, то есть тех пределов, которые определяются законами существования биосферы.

За последние несколько десятилетий усилилась роль корпораций вообще и особенно транснациональных корпораций (ТНК) в обеспечении жизнедеятельности социума в контексте устойчивого развития. При исследовании проблемы влияния ТНК на жизнедеятельность людей встречаются две противоречивые точки зрения. Последователи негативного воздействия отмечают, что ТНК в стремлении за получением максимальной прибыли являются основным

источником нарушения экологической устойчивости в развивающихся странах и экологической деградации окружающей среды всей планеты. В подтверждение своих воззрений пессимистично настроенные теоретики показывают, что ТНК перемещают свои неблагоприятные, с позиций экологии, продукты и «грязные» технологии из развитых в экономическом отношении стран в развивающиеся.

Из-за их неотложной потребности в трудоустройстве страны с низким уровнем дохода часто вынуждены устанавливать слабые экологические стандарты для привлечения иностранных инвесторов. Эта проблема в сочетании с высокими издержками, связанными с более строгими экологическими стандартами в передовом мире, означает, что развивающиеся страны, вероятно, останутся «гаванями» для загрязнения многонациональными фирмами развитого мира.

Ряд эмпирических исследований подтвердил перенос «грязных отраслей» в развивающиеся страны. Например, в течение 1970-х годов наблюдалась тенденция переноса японской алюминиевой промышленности за рубеж из-за экологических соображений. Аналогичным образом, ЮНЕП (1981 год) свидетельствует о переносе из-за факторов окружающей среды некоторых опасных отраслей промышленности из США в Мексику. Приходится констатировать, что экономическая глобализация значительно расширила возможности для богатых стран, чтобы передать свои экологические нагрузки бедным странам, экспортируя как отходы, так и заводы, работающие на «грязных» технологиях.

Кроме того, ТНК осуществляют широко масштабные вырубki лесов в развивающихся странах (Бразилия, Россия и др.), уничтожая «легкие планеты», вывозят деловую древесину в развитые страны для технологического использования. Тем самым ТНК создают экологическую угрозу всей экосистеме Земли, т.к. естественное воспроизводство лесов уже не справляется с антропогенным техногенным воздействием.

Резко контрастируя с вышеупомянутой оценкой, неолиберальные экономисты утверждают, что ТНК являются, пожалуй, наиболее значимыми катализаторами устойчивого развития, поскольку многонациональные корпорации обычно

используют более новые и более чистые технологии и имеют лучшие методы управления, которые могут быть переданы их дочерним компаниям в развивающиеся страны. Таким образом, вместо «загрязнителей» ТНК создают «инновационные ореолы» в развивающихся странах за счет экспорта современных технологий. Вышеизложенные принципиально расходящиеся позиции наглядно демонстрируют необходимость дальнейшего изучения реального воздействия ТНК на окружающую среду в развивающемся мире.

В последние три десятилетия прошлого века отмечался стремительный рост активности многонациональных корпораций. Уже к 2000 году насчитывалось 63 000 головных фирм с примерно 690 000 иностранными филиалами. ТНК расширялись не только численно, но и финансово. В 1998 году годовые доходы топ-5 корпораций более чем удвоили валовой внутренний продукт (ВВП) 100 беднейших стран мира. Огромные размеры и огромная экономическая мощь ТНК означают, что они способны влиять на политику развития. Из-за обозначенных экономических преимуществ ТНК политические и экономические решения избранных правительств все чаще принимаются для создания благоприятных условий для инвестиционных и маркетинговых потребностей ТНК. Следовательно, корпорации иногда могут влиять на внутренние политические решения принимающих развивающихся стран, угрожая переместить рабочие места за рубеж. Это часто вызывает вопросы о том, в состоянии ли политическая власть развивающихся стран эффективно противодействовать ТНК в нарушении внутренних экологических стандартов. Более того, опасения, что фирмы будут перемещать рабочие места за рубежом и подсчет эффекта, который это может иметь для экономики, могут повлиять на то, насколько развивающиеся страны будут применять экологические правила для многонациональных корпораций.

Чрезвычайный рост ТНК также позволяет им влиять на результаты политики на международном уровне. На многих международных форумах корпоративные лобби подталкивали к политике, которая приносит пользу корпорациям и позволит им уйти от охраны окружающей среде. Например, в преддверии Конференции в Рио-де-Жанейро, корпоративные группы активно участвовали в

определении концепции устойчивого развития и настаивали на их интерпретации корпораций как сторонников устойчивого развития, которые должны быть представлены в официальной документации, принятой на конференции. Интересы различных гигантских корпораций в автомобильной, горнодобывающей, нефтяной и химической промышленности также повлияли на итоговую работу Конференции по изменению климата в Киото. Влияя на терминологию таким образом, чтобы дать им возможность содействовать вере мирового сообщества в саморегулирование промышленности, ТНК до сих пор удалось избежать призывов к прямому регулированию своей деятельности. В частности, в Рио-де-Жанейро корпорации подтвердили, что единственные ссылки на них в Повестке дня на XXI век были в контексте корпораций в качестве партнеров по устойчивому развитию или в поощрении добровольных кодексов. Таким образом, для этих участников не были приняты четкие обязательства или положения в отношении последующих мер в отношении Рио.

До 1980-х годов мнения о ТНК в качестве агентов развития в значительной степени зависели от взглядов ортодоксов среди экономистов свободного рынка, что ТНК юридически подотчетны только своим акционерам за финансовые результаты деятельности корпорации. Это мнение считало транснациональные корпорации чисто сугубо ориентированными субъектами, которые не имели каких-либо юридических обязательств по включению интересов общества в свою деятельность.

С 1980-х годов ряд экологических катастроф, связанных с деятельностью ТНК в сочетании с признанием того, что выживание человечества в значительной степени зависит от продолжения функционирования естественной среды, привело к значительному изменению мышления учета роли ТНК в обществе. Учитывая, что ТНК являются наиболее важными игроками, участвующими в деятельности, наносящей ущерб окружающей среде, многие ученые теперь ставят под сомнение традиционную модель «обычного бизнеса» и призывают бизнес-корпорации разрабатывать долгосрочные контракты, совмещая долгосрочную устойчивость окружающей среды наряду с их узкими коммерческими интересами. Эта идея

сбалансировать корпоративный интерес с охраной окружающей среды привела к тому, что стал общепризнанным факт включения в устойчивое развитие экологической и социальной составляющих [49].

Широко признано, что технологический прогресс является важным фактором защиты окружающей среды. Технологическое продвижение может способствовать сокращению внешних воздействий на окружающую среду двумя основными способами: во-первых, высокий уровень технологии может помочь в производстве продуктов, которые менее вредны для окружающей среды для использования или утилизации (например, экологически чистые транспортные средства); во-вторых, с помощью сложных технологий загрязняющие вещества могут утилизироваться. Если будет признано, что современная технология может способствовать улучшению природоохранного потенциала, то также может быть, что ТНК станут ключом к достижению устойчивого развития, поскольку они являются основными механизмами передачи технологий развивающимся странам. Только в 1995 году более 80% глобальных платежей роялти и лицензионных платежей были проведены дочерними компаниями ТНК для их материнских компаний. Действительно, ТНК являются не только основными технологическими новаторами, но также обладают навыками безопасного обращения, транспортировки, хранения, использования и утилизации токсичных материалов, а также специалистами в разработке технологий борьбы с загрязнением.

Кроме того, многонациональные корпорации могут внести позитивный вклад в устойчивое развитие посредством передачи навыков управления окружающей средой, которые недоступны для разработки в развивающихся странах. В целом, технологические достижения ТНК в сочетании с их высокими управленческими навыками, наделяют их наибольшими преимуществами в повышении устойчивости экологии. Для развивающихся стран, у которых нет достаточных ресурсов для технологических инноваций, можно законно утверждать, что многонациональная корпорация может не только рассматриваться как важный агент устойчивого развития, но также является «единственной реальной надеждой». Хотя мало кто

сомневается в том, что ТНК обладают чистыми технологиями, что они могут повысить устойчивость к окружающей среде, многие ученые сомневаются в том, что технология ТНК является непревзойденным благом для размещения развивающихся стран. Из-за их большей технологической способности, использования методов производства или веществ, которые являются более экологически опасными, и большего объема производства, которые для них характерны, ТНК обычно оказывают отрицательное воздействие на окружающую среду, когда они вновь производят или экспортируют их за пределы страны производителя. С увеличением разброса и проникновения на международные рынки доля ТНК по вредным экологическим последствиям их производства увеличилась. Например, эти компании составляют значительную часть увеличенных лесозаготовок и обезлесения в Индокитае, Тихом океане и Южной Америке.

Мировая практика показывает, что ТНК в целях сокращения затрат применяют более низкую экологическую технологию, методы управления и стандарты в своих дочерних компаниях в развивающихся странах. Как утверждается, большая часть оборудования, переданного развивающимся странам, слишком сложна для того, чтобы развивающиеся страны его освоили, или слишком устарела, чтобы снизить затраты и повысить эффективность. Кроме того, технологии поставок ТНК и любые другие ноу-хау для развивающихся стран продают с очень высокими ценами. С этой точки зрения, многонациональные корпорации не столько содействуют устойчивому развитию, сколько увековечивают технологическую зависимость развивающихся стран.

Однако наиболее существенный аспект «несоответствия» технологии ТНК связан с их экологическими и безопасными измерениями. Из-за высоких экологических стандартов в развитых странах ТНК систематически перекадывают свои экологически вредные технологии на развивающиеся страны. Для критиков ТНК, такие катастрофы как в Бхопале в 1984 году и экологическая катастрофа английской фирмы Shell в регионе Огонилэнд Нигерии в 2010 году, олицетворяют серьезные экологические опасности, лежащие в основе операций

ТНК. Хуже того, нынешняя международная повестка дня свидетельствует о том, что нет реальной воли к изменению вредных методов производства. Уже сейчас затраты в создании и применении новых технологий с нуля, как правило, достаточно высоки и должны финансироваться ТНК или правительством. Однако, учитывая недостаточные финансовые ресурсы, большинство развивающихся стран не имеют эффективных технологий борьбы с загрязнением, необходимых для экологической устойчивости. Вместо этого инвестиции в технологии, необходимые для устойчивого развития, в значительной степени могут быть получены от иностранных корпораций. Однако, к сожалению, предлагаемый договор о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности в ВТО, вероятно, сделает передачу «зеленых» технологий намного более дорогостоящей за счет чрезмерных сборов роялти. Это еще больше увеличит неспособность развивающихся стран приобретать «зеленые» технологии и еще более побудит ослабить свои режимы регулирования, чтобы получить для себя «грязные» технологии из транснациональных корпораций развитого мира. Действительно, данные во многих развивающихся странах, в том числе в Китае, уже свидетельствуют о том, что предприятия из числа коренных народов приняли оборудование из развитых стран, загрязняющее окружающую среду потому, что они были дешевыми.

Однако защитники транснациональных корпораций утверждают, что не только иностранные транснациональные компании участвуют в деятельности по экологической деградации. Они утверждают, что многонациональные корпорации не являются ни лучше, ни хуже, чем компании коренных народов в своей природоохранной практике. В ходе всестороннего исследования ЮНКТАД обнаружила, что за последние пятнадцать лет многонациональные корпорации участвуют менее чем в половине экологических катастроф, остальные инциденты произошли в чисто национальных фирмах или на государственных предприятиях.

Однако тому, что ТНК следуют более низким экологическим стандартам в развивающихся странах, чем в промышленно развитых странах, имеются достоверные доказательства. Эта линия мышления предполагает, что, если

мировое сообщество не признает того, что крупные корпорации в целом являются экологически разрушительными, несколько необоснованно рассматривать ТНК как субъект противоположный устойчивому развитию на том основании, что их деятельность разрушает окружающую среду. Этот аргумент не выдерживает одного критического соображения. Разумеется, местные фирмы также иногда участвуют в экологически ухудшающихся видах деятельности, но это не дает никаких оснований для того, чтобы ТНК постоянно переводили свои устаревшие технологии в развивающиеся страны без надлежащих мер безопасности. Это особенно важно, потому что многонациональные фирмы обладают большими техническими, финансовыми и организационными ресурсами, необходимыми для решения экологических проблем, и поэтому должны иметь повышенную ответственность за продвижение экологически устойчивой практики, чем их дочерние фирмы в развивающихся странах.

Важно признать, что у многонациональных корпораций есть свои интересы, которые могут не совпадать с национальными интересами стран, в которых они действуют. Тот факт, что максимизация прибыли является основной целью корпораций, предполагает, что проблемы устойчивого развития как правило имеют производное значение для корпораций. С этой точки зрения государства могут получить максимальную выгоду от инвестиций многонациональных корпораций и минимизировать стоимость их воздействие на окружающую среду, только если они направляют процесс таким образом, который совместим с их собственными потребностями развития. Возможно, это объясняет, почему такие страны, как Китай, широко известные эффективным и сильным государством, достигли высоких темпов экономического роста от инвестиций многонациональных корпораций.

В 1995 году Китай обнародовал «Временные положения для руководства иностранными инвестициями» и «Руководящий список отраслей для иностранных инвесторов». Эти законы, в частности, способствовали инвестициям в новые технологии для всестороннего использования ресурсов и защиты окружающей среды и в то же время запрещали проекты, которые неблагоприятно загрязняли

окружающую среду. Таким образом Китай получил значительные выгоды от прямых иностранных инвестиций во многом благодаря способности государства обеспечивать соблюдение природоохранных норм.

Следует отметить, что эффективность государственного регулирования в укреплении устойчивого развития во многом зависит от характера и воли доминирующей политической элиты. В тех случаях, когда приверженность политического руководства достижению цели экологической устойчивости в развивающейся стране низка, коррумпированные правительства могут счесть более выгодным потворствовать корпорациям в создании слабых экологических стандартов. Следовательно, чтобы сделать государство более эффективным регулятором корпоративной деятельности, необходимы международные усилия. Это объясняется следующими соображениями. При этом правительствам необходимо поощрять эффективное производство, передачу экологически чистых технологий развивающимся странам и уменьшать расточительное потребление.

Обществу предстоит справиться с растущей массой отходов путем поощрения вторичной переработки, уменьшения объемов упаковочных материалов и стимулирования производства экологически безопасных продуктов. Устойчивое развитие вряд ли возможно, если не будет развиваться природоохранное законодательство, не будут использованы ценовые стимулы и рыночные механизмы, которые сделают ясной экологическую стоимость потребляемой энергии, сырья, природных ресурсов и накопления отходов.

В конечном итоге сами люди должны взять на себя ответственность за потребление товаров и услуг на устойчивом уровне. Правительства и деловые круги могут стимулировать такое стабильное потребление через систему образования, информационные программы, позитивное рекламирование продуктов и услуг, содействующих устойчивости.

Достижение устойчивости экономического развития связывают с развитием системы мировой торговли, которая должна поощрять оптимальное распределение производимой продукции и обеспечивать большую прибыль от экспорта бедным странам. Последние располагали бы большими ресурсами для

капиталовложений в устойчивые формы развития. Однако в конце XX века падение доходов в сочетании с огромной внешней задолженностью не оставило многим развивающимся странам возможности осуществлять капиталовложения в целях устойчивого развития.

Во-первых, международные усилия должны расширять, а не ограничивать пространство для политики и полномочия государств регулировать иностранные инвестиции в целях достижения национальных целей развития. Предоставление местного контента в соответствии с предлагаемым соглашением TRIMS имеет потенциал ослабления способности развивающихся стран-участников стратегически торговаться с многонациональными корпорациями и максимизировать их вклад в устойчивое развитие. Таким образом, если предлагаемые многосторонние соглашения о торговле и инвестициях настолько обеспокоены правами ТНК, то необходимо также уделять внимание их обязательствам и обязанностям в отношении потребностей развивающихся стран в области развития. Реформа такого рода должна включать юридические права для граждан и общин, затронутых корпоративной деятельностью; налагать некоторые обязанности на корпорации по экологическим вопросам; и принять эффективное законодательство для обеспечения высоких стандартов поведения, где бы ни функционировали корпорации. Такие реформы не только позволят развивающимся странам руководить ТНК таким образом, который будет совместим с их национальными интересами, но и сбережет ВТО от законного обвинения в том, что они в значительной степени представляют интересы глобальных корпораций.

Во-вторых, в связи с доводом о том, что правительства развивающихся стран настолько коррумпированы, что вряд ли могут внедрить эффективные механизмы регулирования против мощных ТНК, важно признать, что во взяточничествах часто участвуют два партнера: дающий и принимающий. И поскольку обе стороны выигрывают от коррупции, любой из них может инициировать коррупционную сделку. Таким образом, для более целостного подхода к достижению устойчивого развития, международному сообществу необходимо

эффективно контролировать поведение иностранных многонациональных корпораций, которые иногда участвуют в предоставлении взятки государственным должностным лицам для получения льготного режима. Недавняя конвенция о борьбе со взяточничеством ОЭСР (1997 г.), направленная на сокращение коррупции путем санкционирования взяточничества, проводимого компаниями, базирующимися в государствах-членах ОЭСР, является значительным шагом вперед в этом направлении. Однако эффективность этой конвенции во многом будет зависеть от того, насколько она эффективно реализуется.

В-третьих, необходимо контролировать и санкционировать не только глобальные корпорации, но и национальные правительства, которые отказываются от своих обязанностей по регулированию корпоративного поведения. Принимая традиционный и хорошо разработанный путь установления обязательств по государствам в форме договорных обязательств, таких как соглашения, могут быть разработаны правила, в соответствии с которыми государство должно регулировать деятельность ТНК в своей юрисдикции. Если государство не выполняет свои обязательства, оно может быть наказано через аналогичный орган в региональных судах по правам человека, таких как Европейский суд по правам человека. Это будет способствовать созданию стимулов для развития национального законодательства и институтов, которые будут действовать для регулирования компаний.

Тем не менее, хотя вышеупомянутая система, основанная на правилах, обещает превратить транснациональные корпорации в более позитивную силу для устойчивого развития, также должна быть твердая приверженность принятию и внедрению лучших методов управления окружающей средой. Это требует от корпораций признать, что даже если затраты на поддержание окружающей среды экологичныхприродо-, энерго- и материалосберегающих технологий на стадиях добычи и переработки сырья, создания экологически приемлемой продукции, минимизации, переработки и уничтожения отходов.

Шилова А.М. определяет устойчивое развитие предприятия как процесс

непрерывных позитивных сбалансированных изменений экономического, социального и экологического характера, направленных на повышение качества жизни работников, уровня благосостояния собственников (акционеров) и на обеспечение будущего долгосрочного существования предприятия.

Практика показывает, что ориентация только на экономическую составляющую снижает эффективность деятельности компании.

Согласование элементов модели в рамках корпоративной социальной ответственности и обеспечение их сбалансированного развития является сложной задачей. Концепция устойчивого развития компании обеспечивает эффективный результат за счет влияния следующей группы факторов:

- роста имиджа и деловой репутации;
- развития прозрачности компании для общественности;
- повышения инвестиционной привлекательности за счет повышения доверия к компании;
- укрепления сплоченности трудового коллектива;
- социального вклада в устойчивое развитие региона присутствия и страны в целом;
- роста капитализации компании;
- повышения устойчивости за счет снижения рисков.

Таким образом, можно утверждать, что устойчивое развитие корпорации – многогранное, сложное и широкое понятие, при трактовке которого подразумевают совокупность множества характеристик, направленность и содержание которых разнятся. Многообразие определений устойчивого развития корпорации подтверждает актуальность данной проблемы как в научном, так и в практическом отношении и требует синтеза достижений имеющихся знаний в области устойчивого развития предприятия. значительно сократят их прибыли, репутация, связанная с тем, что она отмечена как «зелёная» бизнес-единица делает хорошие методы управления окружающей средой целесообразным предприятием.

По общему признанию, многонациональные корпорации могут и в некоторых

случаях добровольно играют значительную роль в повышении экологической устойчивости за счет распространения более чистых технологий и лучших методов управления. Однако из одного критического аспекта было бы неосмотрительно поощрять веру в добровольные этические кодексы в ущерб альтернативам регулирования. Принятие и эффективность добровольных инициатив, основанных на бизнесе, являются случайными, поскольку это зависит от приверженности данной корпорации концепции корпоративной социальной ответственности. Но если окружающая среда настолько важна для выживания человечества, ее защита должна быть объективной и гарантированной, а не просто случайной. Тем не менее, только в контексте юридически обязательных мер регулирования многонациональные корпорации будут вынуждены вести бизнес с экологической точки зрения. В этом случае необходимость привязки мер регулирования входит в корпоративный стандарт. Однако добровольные кодексы ограничены несколькими секторами, что также всегда неопределенно, останутся ли сегодняшние предполагаемые «корпоративные стандарты» завтра, когда «зеленые технологии» будут угрожать мотивам прибыли. Поэтому представляется, что до тех пор, пока саморегулирование отрасли остается центральной парадигмой влияния на корпоративные экологические показатели, вклад ТНК в устойчивое развитие в лучшем случае будет оставаться минимальным. Осознание ТНК того, что ухудшение экологии в развивающихся странах в результате деятельности филиалов ТНК, эксплуатирующих «грязные» технологии, не может не сказаться на глобальной экологии и не затронуть благополучные развитые страны может прийти поздно для исправления допущенных ошибок в стратегии .

Помимо эффективных мер регулирования, правила справедливой торговли имеют решающее значение для обеспечения того, чтобы бедные страны максимизировали свои выгоды от многонациональных инвестиций. Неявным в этой идее является предположение о том, что многосторонние правила, регулирующие международную торговлю и инвестиции, должны быть переписаны таким образом, чтобы они не только обеспечивали полномочия ТНК, но и налагали на них большую ответственность в развивающихся странах.

1.3. Социальный аспект устойчивого развития корпорации

Несмотря на тесную связь социально-экономических, технических и организационных факторов, для определения их воздействия на устойчивое развитие предприятия необходимо выделить их в самостоятельную группу, разделить их на объективные и субъективные.

Объективные факторы зависят от особенностей управления предприятием, которые определяются знаниями, опытом, искусством руководителя.

К объективным факторам, определяющим устойчивость предприятия, в первую очередь, относится формирование мотивационной среды, способствующей активному участию в повышении эффективности деятельности предприятия, и организацию материального и морального стимулирования.

Низкая заработная плата персонала предприятия приводит к многочисленным негативным последствиям, снижающим устойчивое развитие предприятия. К ним относятся, прежде всего, снижение мотивации к эффективному труду, отток квалифицированных и приток низкоквалифицированных работников.

В своей книге «Моя жизнь. Мои достижения» Генри Форд писал: «Если вы требуете от кого-нибудь, чтобы он отдал свое время и энергию для дела, то позаботьтесь, чтобы он не испытывал финансовых трудностей... Только два стимула заставляют людей работать: жажда заработной платы и боязнь ее потерять» [56].

Улучшение условий труда, которые мы относим к одному из социально-экономических факторов устойчивого развития предприятия, оказывает прямое влияние на поступательное изменение показателей эффективности трудовой деятельности через снижение потерь рабочего времени в связи с временной нетрудоспособностью и социально-трудовыми конфликтами, снижением затрат на оплату сверхурочных работ и компенсационных выплат работникам предприятия.

Повышение квалификации работников прямо влияет на эффективность труда, приводит к формированию ответственного отношения к труду, улучшению

дисциплины, использования рабочего времени, интенсивности труда, идентификации личных целей с целями предприятия.

Перспективы устойчивого развития неразрывно связаны с улучшением качества жизни работников предприятия. Достичь такого положения возможно только при активизации и заинтересованности всех участников производственного процесса – учредителей, инвесторов, менеджеров всех уровней предприятия. К сожалению, практика хозяйствования предприятий нашей страны показывает, что социальным проблемам и возможностям их решения не уделяется должное внимание.

Мировая практика подтверждает, что каждое предприятие по-своему понимает и трактует социальные аспекты его деятельности.

Таким образом, можно выделить основные интересы стейкхолдеров, на стыке которых появляется конфликт их интересов, который решается посредством управления коммуникацией внутри организации и поиском компромиссов [52].

Для определения устойчивости развития предприятия необходимо использовать показатели, отражающие социально-экономические аспекты его деятельности. Определение социального эффекта через экономические категории имеет свои трудности. Они связаны с наличием комплекса косвенных связей между инновациями и их разнообразным влиянием на качество жизни работников и общества в целом [55].

Одним из главных условий устойчивого развития предприятия является формирование социальной системы, обеспечивающей достойный уровень качества жизни работников предприятия и социальную защищенность.

Основными показателями социально-экономической устойчивости предприятия, являются показатели, отражающие движение и постоянство кадрового состава предприятия [32].

Высокий коэффициент текучести кадров говорит о тревожной обстановке на предприятии. Для такой ситуации характерны частые увольнения высококвалифицированных сотрудников и появление большого количества новых кадров, которые должны адаптироваться, проходить обучение,

идентифицироваться с нормами и ценностями данного предприятия. В итоге работа предприятия дестабилизируется и теряет устойчивость.

Одной из важнейших причин высокой текучести кадров называют низкий уровень социальной защищенности сотрудников [47].

Коэффициент постоянства кадров определяется как отношение численности работников, проработавших в организации в течение всего года (с 1 января по 31 декабря), к средней списочной численности работников за исследуемый период.

По сложившейся практике данный коэффициент должен стремиться к единице. При этом необходимо исходить из существующих в организации производственных факторов [46].

Наиболее типичными причинами увольнения работников по собственному желанию, как правило, являются неудовлетворенность условиями и организацией труда, низкий уровень заработной платы и ее несвоевременная выплата, удаленность места жительства от места работы, плохие взаимоотношения с нанимателем.

Исследование компании HayGroup, которая в 2013 г. Провела сравнение макроэкономических показателей и баз данных по персоналу, показало, что текучесть персонала постоянно растет. Согласно глобальным прогнозам, к 2018 г. Она вырастет до 23–24 %. Это значит, что более 190 миллионов работников во всем мире сменят место работы [56].

Текучесть кадров является большой проблемой для российских предприятий. Но при этом наблюдаются и позитивные тенденции: если раньше количество людей, часто меняющих работу было очень высоким, то в 2013 г. Уже было заметно сокращение их числа. Количество занятых кандидатов, склонных менять место работы чаще одного раза в год, сократилось на 20 % по сравнению с 2012 г. И составило 15 %, а количество нетрудоустроенных кандидатов сократилось с 60 до 39 %.

По всей видимости, на темпы текучести повлияли экономические причины – снижение темпов роста экономики, сокращение рабочих мест в ряде отраслей. На снижение текучести кадров влияют такие факторы, как уверенность сотрудников

в руководителях и собственные полномочия сотрудников. Важно также и понимание сотрудниками баланса между тем, что они дают организации, и тем, что получают взамен, и наличие условий для успеха.

Исследование показало, что около половины сотрудников во всем мире не удовлетворены вознаграждением, не видят связи между своим вознаграждением и результатами деятельности, не видят возможностей для роста и развития в тех организациях, где они работают. Они находят проблематичным взаимодействие внутри компании и не уверены в том, что могут достичь своих профессиональных и карьерных целей.

Однако текучесть кадров служит источником и другой не менее важной информации. Если это узкопрофильная компания с постоянным кадровым составом, то переход сотрудников из нее говорит о серьезных внутренних проблемах, о том, что компания не развивается. Если речь о других, более мобильных секторах, то перемещения кадров внутри них каждые год-два – это норма. Если опытный работник хочет подниматься по карьерной лестнице, а эти места заняты его сверстниками или людьми чуть старше, перспектив «подняться» у него немного. Но он может перейти в другую компанию, иногда даже с потерей в зарплате, но с перспективой роста. Конечно, если человек меняет работу намного чаще – это предмет особого внимания [94].

Обобщающим показателем степени достижения устойчивости предприятия является уровень социальной защищенности персонала предприятия, который определяется по формуле (за основу взята методика оценки, разработанная профессором Чистовым Л.М.) [54]:

$$Y_{(с.з.)} = D_{(ср.год)} / Ц_{(рац.потр.корз)}, \quad (1)$$

где $Y_{(с.з.)}$ - уровень социальной защищенности персонала;

$D_{(ср.год)}$ - среднегодовые трудовые доходы среднесписочного работника предприятия;

$Ц_{(рац.потр.корз)}$ - цена рациональной потребительской корзины.

Резюмируя вышесказанное, можно сформулировать следующие выводы:

Основным фактором устойчивого развития предприятия является развитие

персонала.

Образовательный и квалификационный уровень персонала предприятия, преобладающие мотивации, определяемые уровнем жизни, формируют способность предприятия к непрерывному совершенствованию и устойчивому развитию;

Международный опыт однозначно показывает, что социальная ответственность и устойчивое развитие взаимосвязаны и способствуют формированию положительной деловой репутации предприятия, росту его стоимости, укреплению сплоченности трудового коллектива, социальному вкладу в устойчивое национальное развитие [16].

В итоге конкурентоспособность страны, ее место в мировой системе разделения труда во все большей степени задается социальными параметрами. В развитых странах затраты в человеческий капитал воспринимаются общественным мнением как один из видов инвестиций [55].

Выводы по разделу один

Анализ различных аспектов устойчивости корпорации показывает, что нет единства в характеристике этой сложной категории.

Основополагающее понятие об устойчивом развитии как о научном понятии было дано Брундтландом Г.Х. на Международной комиссии по окружающей среде и развитию в 1987г. В Рио-де-Жанейро. Он определил: «Устойчивое развитие – это удовлетворение потребностей настоящего времени, при котором не подрывается способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [49].

Главенствующим и наиболее важным, среди всех тех аспектов является экономический, так как он является питающим для остальных. Предприятию важно сохранять не только финансовую устойчивость, но и экономическую. Так как каждое предприятие подвержено не только внутреннему, но и внешнему воздействию со стороны социума, государства, конкурентной среды. Но, в тоже время, имеется взаимосвязь всех трех аспектов. В последнее время, эта

взаимосвязь становится наиболее очевидной.

Экологический аспект устойчивого развития предприятия в современном обществе предполагает использование энерго-, природно-, материалосберегающих технологий производства, включая добычу и производство сырья. Так же, немалую роль играет оптимизация использования ресурсов, позволяющая не только сократить мировое потребление ресурсов, но и снизить расходы предприятия на производство товаров и услуг. Социальный аспект устойчивого развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем. Важным аспектом при этом является справедливое распределение благ. Устойчивое развитие государства и общества напрямую связано с устойчивым развитием организаций внутри него, поэтому, важную роль в устойчивом развитии играет роль государственного сектора, задача которого – обеспечить такую среду для организаций, в которой они могли бы предпринимать шаги к устойчивому развитию с минимальными рисками.

2 МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

2.1 Анализ методических подходов финансовой устойчивости в мировом опыте

С переходом значительной части производственного потенциала страны на рыночные отношения поменялись ориентиры и критерии оценки деятельности хозяйствующих субъектов, принципиально изменилась система управления социально-экономическими процессами. Все это требует фундаментальных научных исследований в сфере методологии и методики оценки финансовой устойчивости экономики в целом, и отдельных хозяйствующих субъектов, в частности.

Хотя оценка финансовой устойчивости предприятия проводилась менеджерами, вероятно, с незапамятных времен, лишь в начале XX века в западной учетно-аналитической практике появились первые расчеты некоторых относительных показателей. По закономерной причине исследование проблемы долгосрочной стабильности зародилось в самой могущественной державе - США - в 30-е годы XX века с появлением «школы аналитиков, занятых проектированием возможного банкротства» (DistressPredictorsSchool, в мита и А. Винакора впервые делалась попытка на перенесение акцента финансового анализа на оценку финансовой устойчивости предприятия, и, прежде всего, на исследование предсказуемости возможного банкротства).

Зарубежные модели, несмотря на общность исходных посылок, неоднородны по своему составу. Можно говорить о нескольких видах зарубежных моделей оценки финансовой устойчивости и отдельно о методиках предсказания возможного банкротства. Помимо общей методической основы, все зарубежные методики объединяет и единство понимания пользователей оценки корпоративной финансовой устойчивости. Все зарубежные модели предназначены для внешних субъектов экономической деятельности предприятия,

прежде всего для (инвесторов) и заимодавцев (кредиторов), поскольку позволяют для первых показать перспективы долгосрочной прибыльности их инвестиций, а для вторых, оценить надежность выплат основной суммы задолженности и причитающихся процентов через обеспечение кредита активами [2,].

Первый вид моделей - германская модель очень подробно рассматривает стабильность финансового состояния предприятия в рамках интегральной оценки эффективности корпоративной деятельности. Использование понятия финансовой устойчивости в данной модели не принято, часто используется термин структурная ликвидность [3]. В рамках этой модели применяется 2 типа оценки:

Относительного веса заемного капитала (собственный капитал в общей структуре пассивов). Взятые из банковской сферы «вертикальное правило финансирования» говорит о том, что должна соблюдаться доля собственных источников средств должна быть не менее 50%. На практике однако доля составляет 20-30% [4]. Исследования зависимостей структуры капитала и имущества предприятия (Обеспеченность собственным капиталом). Степень покрытия основного капитала относится к «горизонтальному правилу финансирования», которое гласит, что долговременно находящееся в эксплуатации имущество должно покрываться собственным капиталом (или приравненным к нему долгосрочным заемным).

Вторая модель - французская рассматривает долгосрочную корпоративную финансовую устойчивость через понятие финансового равновесия, которое характеризуется с двух различных, не противоречащих друг другу точек зрения.

С позиции кредиторов, предприятие должно быть способно с помощью своих ликвидных средств погасить долги, когда это необходимо. С позиции руководства (и главных акционеров) предприятие должно поддерживать функциональное равновесие между источниками и их использованием, учитывая стабильность первых и предназначение вторых.

Метод отраслевого сравнительного анализа. Анализируя показатели отчетности можно квалифицировать позиции компании как устойчивые, без

каких-либо финансовых трудностей. Однако при сравнении со среднеотраслевыми данными картина может измениться. В США публикуются специальные статистические издания, в которых собраны различные относительные показатели, рассчитанные на базе внешней отчетности тысяч компаний и корпораций. Выпуском этих изданий занимаются такие американские фирмы как «Дан энд Брадстрит»; «Роберт Моррис Ассошиэйтс» и др. Преимуществом отраслевого сравнительного анализа является то, что в результате его проведения глубже понимается содержание бизнеса фирмы и имеется возможность оценить устойчивость финансовых позиций, платежеспособность и кредитоспособность. Среднеотраслевые данные, публикуемые перечисленными выше фирмами, являются преимущественным источником для банков и других кредитных организаций при выдаче ими ссуд. Главным же недостатком отраслевого анализа является возможная неточность основанных на нем выводов из-за разнородности сравниваемых показателей [71]. Метод сравнительного анализа учетных и отчетных данных фирмы за несколько временных периодов заключается, прежде всего, в изучении аналитиком отклонений (по сумме и в процентах) по выбираемым им показателям, а также процентных соотношений между промежуточными и итоговыми показателями отчетности. Метод сравнительного анализа фактических и плановых показателей. Большинство американских компаний планируют свою хозяйственную деятельность и ее финансовые результаты. Такое планирование в виде смет осуществляется бухгалтерским персоналом и является важнейшей составной частью управленческого (внутрихозяйственного) учета. При сравнительном анализе фактических и плановых показателей необходимо определить, являются ли плановые сметы реальными для исполнения, были ли фактические данные за текущий период изменены с целью достижения запланированных.

В рамках данной части анализа предлагается рассматривать частные показатели между отдельными частями функционального баланса, например между инвестиционным капиталом и финансовыми средствами, между финансовой кредиторской задолженностью и собственным

капиталом и т. д.

Наиболее известные англо-американские авторы по методике финансового анализа предлагают очень схожие по составу модели оценки финансовой устойчивости, так что в данном случае правомерно говорить о некоей единой модели оценки. Финансовая устойчивость предлагается к оценке с двух точек зрения: с позиции структуры источников средств (оперируя коэффициентами капитализации или леввериджа) и с позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников финансирования (опираясь на коэффициенты покрытия).

Основой их подхода является то, что долговременная финансовая устойчивость определяется инвестиционными решениями, принимаемыми в настоящем, прежде всего, по поводу структуры капитала (комбинации ценных бумаг фирмы), которые могут и должны максимизировать общую рыночную стоимость фирмы и, следовательно, доходы акционеров. Таким образом, акцент в исследовании делается на изучении, прежде всего пассивной части баланса.

Итак, классические зарубежные методики оценки финансовой устойчивости (немецкая, французская, англо-американская) по своей сути представляют одну единую модель оценки, упор которой базируется на том, что будущие результаты компании зависят от структуры пассивов. Именно из этого вытекает во всех этих методиках акцент к исследованию преимущественно только одного соотношения доли заемного капитала в общей или частной структуре обязательств. Несмотря на то, что показатели, фиксирующие эту долю, дают лишь общую оценку финансовой устойчивости, зарубежные методики не дают исчерпывающих рекомендаций по расширению границы исследования до зависимостей между заемным капиталом и структурой не только пассивов, но и активов. Хотя отдельные положения о влиянии структуры средств на финансовую устойчивость проявляется во французской модели, эти выводы не получили логического завершения в виде практических рекомендаций.

Наряду с исследованием показателей финансовой отчетности в передовых зарубежных странах возникло еще одно направление оценки

финансовой устойчивости, которое изучало возможности априорного определения условий, ведущих предприятия к краху. Так возникли методики предсказания (прогнозирования) банкротства (несостоятельности, кризисной ситуации). Основная идея, стоящая за попыткой создания моделей предсказания банкротства, состояла в том, что по данным наблюдений трендов и динамики некоторых коэффициентов различных предприятий до момента банкротства можно делать предсказания, причем ожидается, что признаки ухудшения обстановки можно выявить достаточно рано [10, с.584].

По объективным причинам исследование проблемы долгосрочной корпоративной финансовой стабильности зародилось в США сразу после окончания Второй Мировой Войны. Этому способствовал рост числа банкротств в этой стране в связи с резким сокращением военных заказов. Начиная с 60-х годов анализ обширного накопленного статистического материала по банкротствам стал давать первые результаты, в виде появления полноценных математических моделей прогнозирования вероятности банкротства.

Первой широко известной моделью стал коэффициент (индекс) Альтмана, разработанный в 1968 г. известным западным экономистом Эдвардом Альтманом. Исследовав 22 аналитических коэффициента по 66 предприятиям в США, из которых половина стала банкротами, в период с 1948-65 гг. он построил 5-факторное регрессионное уравнение, которое представляет функцию от ряда показателей, характеризующие потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. Индекс позволяет провести границу между предприятиями и высказать суждение о возможном в обозримом будущем (в первый год вероятность - 94%, во второй - 80%) банкротстве или устойчивом финансовом положении. Позже в ряде других стран на основе своих статистических данных были разработаны подобные национальные модели предсказания банкротства – 4-факторные модели Р. Таффлера и Р. Лиса в Великобритании, 5-факторная модель Конана и Гольдера и другие.

Метод коэффициентного анализа широко применяется в зарубежной практике. Коэффициенты основаны на определенных зависимостях между отдельными

показателями отчетности, т.е. представляют собой отношения двух финансовых количественных характеристик. Анализ и интерпретация различных коэффициентов могут дать опытному и квалифицированному аналитику более полное представление о финансовом состоянии фирмы по сравнению с тем, которое он мог бы получить из данных анализа лишь этих характеристик, взятых отдельно. Коэффициентный анализ может использоваться в двух направлениях: как внутрихозяйственный и как внешний.

2.2 Анализ российских и зарубежных методов оценки финансовой устойчивости

Согласно последним тенденциям, мировой финансовый рынок развивался в условиях интеграции, инноваций и глобализации. Данные условия функционирования значительно увеличили эффективность рынков, однако также и породили ряд новых рисков, нуждающихся в минимизации. Следовательно, в современных условиях каждое предприятие должно четко ориентироваться в сложном лабиринте рыночных отношений, правильно оценивать финансовый потенциал, тактику и стратегию своего дальнейшего развития, а также финансовое состояние как своего предприятия, так и предприятий-партнеров. Ключевой целью финансового анализа является получение ряда основополагающих параметров, предоставляющих объективную картину финансового состояния коммерческой организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Но также цель же анализа состоит и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение финансового состояния коммерческой организации. [58]. Анализ финансового состояния также позволяет выявить уже существующие, и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства предприятия [42] Западная практика демонстрирует активное развитие процессов стандартизации в области количественной оценки и

управления рисками, как на национальном, так и международном уровнях.

Подтверждением тому стали национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии, Японии, Великобритании, Канады, ЮАР и многих других стран. Крупные российские предприятия все чаще используют указанные стандарты в качестве основы для разработки и внедрения систем управления рисками, но статус риск-менеджера как специалиста в России остается недооцененным. Об этом говорит отсутствие профессии риск-менеджера в квалификационных справочниках должностей специалистов, а также единых требований и подходов к сертификации специалистов в области управления рисками. Вследствие этого актуальной становится проблема необходимости разработки общепринятых профессиональных стандартов по управлению рисками, проведения сертификации специалистов по риск-менеджменту. Анализируя суть рассмотренных зарубежных и российских показателей качества, можно сделать вывод, что наборы коэффициентных показателей финансовой устойчивости различаются принципиально. Российский набор показателей является приблизительным. Практика показала, что крупнейшие предприятия, которые проводят тендеры при поиске контрагентов, применяют только часть представленных показателей. Это не может обеспечить полноту и достоверность данных о финансовом положении анализируемого предприятия.

Методика проведения зарубежного анализа отличается по ряду направлений с принципами количественной оценки рисков и их управлении в отечественной практике. Ряд различий будет рассмотрен мной ниже. Анализ финансовой устойчивости предприятий, принятый на Западе, а также известные до сих пор варианты анализа финансового состояния предприятий в России, опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, которые содержат данные только на начало и на конец отчетного периода (года, квартала) и являются, в силу этого, статистической характеристикой деятельности предприятия. В первую очередь, следует отметить, что анализ финансовой отчетности, как в РФ, так и за рубежом проводится на базе бухгалтерского баланса, однако в странах с развитой рыночной экономикой работников, не имеющих бухгалтерского образования,

обучают умению читать бухгалтерские документы, т. к. они написаны на специфическом языке. В отечественной практике делается упор на оценку кредитоспособности предприятия; не учитывается совокупный риск, связанный с предприятием; об оценке платежеспособности речи не идет вообще; в свою очередь в зарубежной практике, хотя эффект совокупного риска и рассматривается, оценка платежеспособности выносится за пределы анализа финансовой устойчивости. Так как платежеспособность предприятия является внешним проявлением финансовой устойчивости, рассматривать их рациональнее совместно, что приведет к более объективным выводам. В зарубежной практике анализ финансового состояния проводится преимущественно путем коэффициентного анализа по отдельным направлениям. Это позволяет анализировать различные предприятия, несмотря на масштабы их деятельности, определяя эффективность и прибыльность их деятельности. Предпочтение отдается проведению сравнительного анализа, трендового анализа, который включает в себя анализ относительных показателей. Сравним методики финансового анализа и количественной оценки рисков предприятиями по отдельным направлениям отечественных и зарубежных авторов, составленных на основе [17], представлена их сравнительная характеристика. Согласно данным, оценки активов предприятий по зарубежной и отечественной методике достаточно отличаются. Так, в зарубежном опыте в качестве характеристики имущественного состояния предприятия выступают показатели оборачиваемости, определяющие эффективность использования вложенного капитала в производственный процесс. В отечественном опыте, кроме определенного подхода, существует также оценка имущественного состояния, которая включает в себя расчет показателей годности основных фондов предприятия, загруженность оборотных и определяет общую обеспеченность предприятий активами для осуществления производственной деятельности. Довольно часто реальная стоимость фирмы значительно меньше ее рыночной стоимости. Развитый фондовый рынок зарубежных стран создает возможность повышения стоимости компании за счет гудвила, тогда как у российских предприятий такая

возможность отсутствует. Обобщая российский и зарубежный опыт оценки финансового состояния и рисков, можно заключить, что последние подвержены влиянию многих факторов, и оценить их по одному показателю невозможно. Достоверную информацию притяжения можно получить, проведя анализ денежных потоков, с учетом преимуществ обеих систем финансового анализа и управления рисками –зарубежной и отечественной. Таким образом, наблюдается определенное отличие в перечне показателей для определения финансового состояния предприятий и методах расчета подобных показателей. Проведённое исследование показало, что, несмотря на значимость финансового состояния и рисков, в отечественной практике до сих пор отсутствуют достоверные методы их оценки. Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо разработать и представить подход к определению данного понятия, включающий систему показателей, которые позволят с высокой степенью достоверности определить финансовую устойчивость организации, и в соответствии с результатами анализа выработать способы и методы управления финансовыми рисками. Отечественная методика требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей. При этом необходимо отдавать предпочтение расчету тех показателей, которые имеют наибольшую содержательность и необходимость для аналитика. К преимуществам зарубежных методик можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий. Методики анализа финансового состояния и рисков в России наоборот характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинацией. С целью получения более точной информации необходимо провести анализ финансовых потоков. Такой анализ включает в себя преимущества как российских, так и западных систем финансового анализа. Из сказанного можно сделать вывод, что современным российским предприятиям надо ответственно проводить оценку финансовой устойчивости. Ответственность в этом случае – не просто поверхностный анализ, а тщательный подбор

показателей с учетом специфики их деятельности. Российскому методу необходима унификация, а так же уменьшение числа анализируемых показателей. Вместе с тем имеет большое значение расчет показателей имеющих максимальную информативность и необходимость для исследователя [85]. Так как в России имеется разнообразие методик, аналитик должен применять и отечественный, и зарубежный подходы в различных комбинациях. Тогда будет получена качественная информация и с ее помощью руководство компании примет правильные управленческие решения [48]. Среди преимуществ западного метода надо выделить однозначность и определенность в составе показателей, а так же представление их результатов и простота анализа и оценки финансового состояния компании. Если подвести итог всему сказанному, то можно заключить что существует явное различие в показателях для определения финансового состояния компании и в формулах определения этих коэффициентов.

3 РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЛАНЕТА АВТО»

3.1 Анализ деятельности фирмы

Организация ООО «Планета Авто» зарегистрирована 06 апреля 2006 года по адресу: 454128, г Челябинск, ул. Братьев Кашириных, д. 137 [21,22].

Общество имеет в собственности обусловленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещённых действующим законодательством Российской Федерации, если это не противоречит предмету и целям, деятельности, определённым настоящим уставом. Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном действующими законодательством Российской Федерации о государственной регистрации юридических лиц. Общество в праве в установленном порядке открывать банковские счета (в т.ч. валютные) на территории Российской Федерации и за её пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения Общества.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

ООО «Планета авто» осуществляет следующие виды деятельности:

- Оптовая торговля автотранспортными средствами;
- Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- Предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств;

- Оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием.

ООО «Планета авто» при согласовании с директором в пределах средств, направляемых на оплату труда, определяет численность работников, ставки, оклады, размеры надбавок, премий и других выплат стимулирующего характера, а так же размеры и порядок выплаты авторского, постановочного и исполнительского вознаграждения в соответствии с Законом РФ « Об авторском праве и смежных правах».

Организационная структура, показывает область ответственности каждого отдельного сотрудника и его взаимоотношения с другими сотрудниками, если все взаимосвязи организационной структуры применены правильно, то они ведут к гармоничному сотрудничеству и общему стремлению выполнить поставленные перед организацией цели и задачи. [16]



Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «Планета Авто»

Организационная структура ООО «Планета Авто Групп» относится к линейнофункциональному типу, Графическое её изображение представлено на рисунке 1.1.

Должностные обязанности на предприятии

В ООО «Планета Авто» на управляющий отдел возложены следующие обязанности:

- стратегическое планирование;
- привлечение инвестиций;
- разработка товарной политики;
- разработка технической политики;
- обеспечение рентабельности;
- повышение конкурентоспособности;
- расширение ассортимента товаров и услуг;
- повышение репутации предприятия;
- привлечение и развитие кадров, формирование коллектива;
- управление качеством;
- логистика;
- управление предприятием в соответствии с задачами поставленными руководством предприятия;
- разработка программ развития сервиса;
- исполнение политики работы с рекламациями;
- кредитование клиентов;
- направление служащих на собрания, семинары и курсы (развитие персонала);
- выработка мер по технике безопасности и экологическому контролю;
- оперативное управление сервисной службой;
- совершенствование вопросов гарантийной и сервисной политики;
- выяснение степени удовлетворения клиентов сервисом;
- анализ рынка;

- обеспечение прибыльности операций;
- проверка месячных сводок непродуктивных затрат времени и принятие мер по их сокращению;
- проверка выработки и расчетов начислений заработной платы и других форм оплаты;
- обеспечение безопасности сотрудников, клиентов, машин, оборудования и собственности фирмы установлением жестких мер по технике безопасности и контролем их исполнения;
- обеспечение эффективного планирования, адекватного имеющимся мощностям и рабочей силе;
- периодическое обновление материалов для публикаций фирмы о сервисе, обеспечение знания всеми сотрудниками изменений в продукции и методах сервиса;
- заказ и содержание необходимых информационных материалов, бланков документации, обеспечение надлежащих процедур оформления ремонтов;
- одобрение предложений бригадиров о закупке оборудования, инструмента, материалов и т. п.;
- разработка долгосрочных планов удовлетворения текущих и будущих потребностей персонала;
- подготовка должностных инструкции для всех сотрудников;
- ознакомление каждого нового сотрудника с политикой фирмы и его личными обязанностями и ответственностью;
- установление финансовых задач для сервисной службы;
- анализ ежедневных, недельных и месячных финансовых отчетов

Сервис (технический отдел) выполняет следующие функции:

- предпродажная подготовка новых автомобилей;
- предпродажный ремонт подержанных автомобилей;
- гарантийный ремонт проданных новых и подержанных автомобилей;
- коммерческое профилактическое регламентное обслуживание техники;

- коммерческое предупредительное обслуживание (регулировки и т. п.);
- коммерческое реабилитационное обслуживание (ремонт);
- все виды обслуживания собственного парка техники;
- ремонт узлов и агрегатов для фонда восстановленных запасных частей;
- коммерческое предоставление (прокат) ремонтных мощностей желающим самостоятельно обслуживать свои машины;
- предоставление ремонтных мощностей своим сотрудникам, желающим самим отремонтировать личные машины.

Рассмотрим функциональные обязанности основных отделов работы ООО «Планета Авто». Отдел запасных частей:

- приобретение запасных частей, принадлежностей;
- передача запасных частей, принадлежностей и расходных материалов службе сервиса для предпродажной подготовки, гарантийных ремонтов, коммерческого обслуживания и ремонтов, ремонта собственного парка фирмы;
- складская обработка – разгрузка, приемка, размещение, учет, комплектация для выдачи потребителям, упаковка, отгрузка;
- коммерческая реализация запасных частей, принадлежностей и расходных материалов независимым сервисным фирмам;
- коммерческая реализация запасных частей, принадлежностей и расходных материалов владельцам техники;
- складирование фонда восстановленных агрегатов;
- консультирование клиентов.

Отдел продаж:

- подготовка и обработка документации, счетов и т. п. оказание дополнительных услуг клиентам по организации регистрации, страхования, перегона.[17]

Анализ конкуренции – важное направление маркетинговых исследований, имеющее целью уточнение вопросов привлекательности рынков и используется для выработки стратегии фирмы в области производства и сбыта.

Контроль за конкурентами дает возможность удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя раньше и лучше других фирм. Зная сильные и слабые стороны конкурентов можно оценить их потенциал и цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволяет фирме стратегически точно сконцентрировать свое внимание на том направлении, где конкурент слабее. Таким образом, можно расширить свои собственные преимущества в конкурентной борьбе.[14]

Конкуренция на рынке строительных услуг г. Челябинска очень высока. Сегодня в этой сфере действует огромное количество, как законных, так и незаконных организаций. Большинство фирм, оказывающие услуги, не имеют большого штата персонала. Фирма «Планета авто» занимает достаточно устойчивое положение, судя уже хотя бы потому, что в предыдущие годы работы на этих рынках предприятие не имело проблем со сбытом готовой продукции. Тем не менее, появление на региональном рынке все возрастающих объемов конкурирующей продукции из других регионов заставляет фирму вести своевременный и точный учет изменяющихся обстоятельств с целью обеспечения гарантий для сбыта своей продукции в необходимых (запланированных) объемах и по целесообразной с точки зрения рентабельности цене.

Противодействие конкурентам из других регионов, поставляющим в регион родственную продукцию, ООО «Планета авто» осуществляет методом «ценовой дискриминации», установив розничные цены на свою продукцию ниже, чем у конкурентов. Такая мера существенна прежде всего для сектора рынка с относительно малообеспеченными потребителями, где велика эластичность спроса от цены. В качестве источников информации о конкурирующих фирмах используются официальные данные о фирмах, данные публикаций в периодике, статистические отчеты, а также информация непосредственно с рынков сбыта: от сбытовых подразделений фирм, инженерного персонала, поставщиков и других агентов на рынке, кроме того, используются материалы совещаний, конференций, информация выставок, ярмарок и презентаций.[13]

Анализируя конкурентов, необходимо оценить их текущие задачи, стратегии, главные достоинства и недостатки и спрогнозировать их возможные действия в

будущем. При оценке будем опираться на то, что основными достоинствами компаний, предлагающих ремонтные услуги и претендующих на серьезные позиции на данном рынке, являются репутация и квалифицированный персонал.

Первой проанализируем строительную фирму УралБЭСТ-Инвест.

Достоинства:

- возможность привлекать к работе лучших специалистов региона;
- возможность бесплатного вызова специалиста на объект;
- специализация на работе с мелкими клиентами.

Недостатки:

- небольшой опыт работы на рынке (5 лет).
- недостаточная реклама

Вторая фирма Валино.

Достоинства:

- опыт работы 9 лет;
- высокое качество услуг;
- наличие собственной проектной группы.

Недостатки:

- отсутствие мощной производственной базы, достаточного количества транспорта и механизмов;
- отсутствие имиджа фирмы;
- низкая степень осведомленности о фирме;
- отсутствие услуг, оказываемых фирмами-конкурентами
- нестабильное финансовое состояние фирмы;
- не соблюдение сроков сдачи объекта;
- отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками.

И рассматриваемая организация Регинас

Достоинства:

- изготовление собственных материалов;
- высокое качество услуг;

- ремонт осуществляют специалисты, зарекомендовавшие себя в реставрационных работах;
- мощная производственная база, транспорт и механизмы, позволяющие выполнять практически весь комплекс работ;
- высокая квалификация работников;
- соблюдение сроков;
- хорошая репутация фирмы и благоприятный имидж;
- широкая известность.

Недостатки:

- небольшой опыт работы;
- не специализируется на работе с мелкими клиентами.

Исходя из проведенного анализа достоинств и недостатков фирм-конкурентов, можно сделать следующие выводы. Фирма «Регинас» оказывает весь набор стандартных услуг, предлагаемых фирмами-конкурентами.

3.2 Стратегический анализ ООО «Планета Авто»

PEST-анализ помогает увидеть картину внешнего окружения компании, выделить наиболее важные влияющие факторы.

Анализ выполняется по схеме «фактор – предприятие». Результаты анализа оформляются в виде матрицы, подлежащим которой являются факторы макросреды, сказуемым – сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности. Согласно методике проведения PEST-анализа, выделяют четыре основные группы факторов влияния внешней среды: политико-правовой, экономический, социо-культурный, технологический. Для анализа среды может быть применен метод составления ее профиля. С его помощью удастся оценить относительную значимость для организации отдельных факторов среды [2,5].

Основные факторы внешней среды, воздействующие на результаты деятельности ООО «Планета авто».

Конкурененты – это организации, производящие аналогичные товары и услуги. Важен постоянный контроль над уровнем конкуренции на рынке для составления планов по ценообразованию, объему выпуска продукции, выпуску новой продукции и т.д., необходимо выявлять слабые и сильные стороны конкурентов для более эффективной деятельности на рынке. Взвешенная оценка указывает на степень готовности организации реагировать на текущие и прогнозируемые факторы макросреды: чем ближе оценка к единице, тем ниже степень готовности организации. Таким образом, можно выделить основные интересы, на стыке которых появляется конфликт их интересов, который решается посредством управления коммуникацией внутри организации и поиском компромиссов [52]. Для определения устойчивости развития предприятия необходимо использовать показатели, отражающие социально-экономические аспекты его деятельности. Определение социального эффекта через экономические категории имеет свои трудности. Именно из этого вытекает во всех этих методиках акцент к исследованию преимущественно только одного соотношения доли заемного капитала в общей или частной структуре обязательств. Несмотря на то, что показатели, фиксирующие эту долю, дают лишь общую оценку финансовой устойчивости, зарубежные методики не дают исчерпывающих рекомендаций по расширению границы исследования до зависимостей между заемным капиталом и структурой не только пассивов, но и активов. Хотя отдельные положения о влиянии структуры средств на финансовую устойчивость проявляются во французской модели, эти выводы не получили логического завершения в виде практических рекомендаций. Они связаны с наличием комплекса косвенных связей между инновациями и их разнообразным влиянием на качество жизни работников и общества в целом. Помимо эффективных мер регулирования, правила справедливой торговли имеют решающее значение для обеспечения того, чтобы бедные страны максимизировали свои выгоды от многонациональных инвестиций.

Таблица 1– PEST – анализ

	Факторы	Влияние	Что делать?
Политические	Государственноерегулированиеконкуренции;	Проверки контролирующих органов	Подстраиваться под изменяющиеся условия
	Изменения в законодательстве, в том числе налогового, природоохранного, трудового.	Ужесточённые требования для фирмы и ее деятельности	Подстраиваться под изменяющиеся условия, выполнять все требования закона
Экономические	Уровень инфляции;	Влияет на покупательную способность населения	Изменения в ценообразовании организации
	Процентная ставка и курс иностранной валюты;	Высокая процентная ставка увеличивает стоимость денег	Использовать собственные силы без привлечения денег из банка
	Внешние издержки	Увеличения расходов по коммунальным платежам арендой площади и т.д.	Оптимизировать расходы по внешним издержкам
	Динамика валютных курсов	Изменение ценообразование импортных товаров	Закупать отечественные товары
Социальные	Уровень жизни, образования, здравоохранения;	Влияет на профессионализм работников и количества больничных отпусков	Ничего не делать
	Социальная мобильность населения.	Поднятия по карьерной лестнице влечет за собой увеличения доходов	Подстраиваться под изменения
Технологические	Внедрение новых технологических разработок;	Оптимизирует выполнения работы	Применять их по возможности

	Направления технологического развития;	Косвенное влияние	Наблюдать за технологическим развитием
--	--	-------------------	--

Далее оценим по пятибалльной шкале значимость каждого фактора для данного предприятия и определим взвешенные оценки фактора. Результаты представим в таблице 2.

Таблица 2. – PEST-анализ ООО «Планета авто»

Факторы	Вес, в долях ед.	Оценка	в баллах
			Взвешенная оценка
Политико-правовые факторы			
государственное регулирование конкуренции	0,05	3	0,15
внешнеполитическая ситуация	0,05	1	0,1
изменения в законодательстве	0,07	3	0,21
Экономические факторы			
уровень инфляции	0,1	5	0,5
процентная ставка и курс иностранной валюты	0,1	4	0,4
внешние издержки	0,07	3	0,21
динамика валютных курсов	0,1	4	0,4
Социокультурные факторы			
уровень жизни, образования, здравоохранения	0,07	3	0,21
социальная мобильность населения	0,05	2	0,1
Технологические факторы			
внедрение новых технологических разработок	0,07	3	0,21
направления технологического развития	0,05	2	0,1
патентная защита	0,05	2	0,1
повышение производительности за счет автоматизации	0,1	4	0,4
ИТОГО:	1	42	2,75

Взвешенная оценка указывает на степень готовности организации реагировать на текущие и прогнозируемые факторы макросреды: чем ближе оценка к единице, тем ниже степень готовности организации [10,1].

Анализируя полученную таблицу, можно сделать вывод, что реакция предприятия на стратегические факторы внешней среды равна 2,75 балла, это достаточно высокий показатель, т.е. предприятие зависимо от внешней среды.

Микросреда включает в себя силы, непосредственно влияющие на

деятельность фирмы: поставщики, посредники, конкуренты, клиенты.

Поставщиками могут быть любые фирмы, обеспечивающие компанию необходимыми материально-техническими ресурсами, необходимыми в процессе производства товаров. Изменения в ценовой политике поставщиков и в качестве поставляемой на предприятие продукции, а также в графике поставок могут существенно повлиять на деятельность организации.

Посредники бывают: торговые, специализирующиеся на организации товародвижения, организации, маркетинговые посредники, кредитно-финансовые учреждения.

Конкуренты – это организации, производящие аналогичные товары и услуги. Важен постоянный контроль над уровнем конкуренции на рынке для составления планов по ценообразованию, объему выпуска продукции, выпуску новой продукции и т.д., необходимо выявлять слабые и сильные стороны конкурентов для более эффективной деятельности на рынке[12,9].

Крупных конкурентов на рынке немного. Конкуренцию предприятию могут составить следующие предприятия:

- ООО «УралЮЭСТ» (г. Челябинск)
- ООО «ВАЛИО» (г. Челябинск)
- ООО «РЕГИНАС» (г. Челябинск)

3.3 SWOT – анализ

SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы)[1,3,4].

Определение потенциала предприятия состоит из следующих этапов.

Первый этап: анализ внешней и внутренней среды предприятия, выявление факторов, оказывающих наибольшее положительное или отрицательное влияние.

Второй этап: составление базовой матрицы SWOT.

Третий этап: использование результатов SWOT-анализа.

Базовая матрица SWOT представлена в таблице 3.

Таблица 3. – SWOT

Strengths – сильные стороны	Weaknesses - слабые стороны
квалифицированный персонал; имеется тенденция к росту доходов;	низкие доходы населения
Opportunities – возможности	Threats – угрозы
создание дополнительных рабочих мест как основа снижения уровня безработицы и снижения уровня бедности появление на рынке нового усовершенствованного производственного оборудования	усиление конкуренции в отрасли;

Выводы:

- 1) главная сильная сторона организации – это квалифицированный персонал, что дает гарантию качества предоставляемых услуг;
- 2) главной слабой стороной является низкие доходы населения, что вынуждает организацию делать цены более доступными;
- 3) главной возможностью является создания новых рабочих мест, что в свою очередь снизить безработицу и бедность населения;
- 4) угроза связана с усилением конкуренции, что вынуждает организацию стать конкурентно способными.

Составим матрицу оценки силы взаимного влияния факторов SWOT, в которой факторы сравниваются попарно, количественная оценка силы взаимного влияния факторов по шкале от 1 до 5 по возрастанию взаимного влияния. Результаты приведены в таблице 2.5.

Количественная оценка сильных и слабых сторон позволяет расставить приоритеты и на основе этих приоритетов распределять ресурсы между

различными проблемами. После определения количественных характеристик следует сформулировать возникшие проблемы для каждой комбинации сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями. Таким образом, получаем проблемное поле предприятия[6,8,7].

Таблица 4 – Количественная оценка матрицы SWOT

Наименование факторов		Сильные стороны			Слабые стороны	
		Квалифицированный персонал	Богатый природно-ресурсный потенциал;	Тенденция к росту доходов	Недостаточная развитость автомобильных и железных дорог	Низкие доходы населения
Угрозы	Увеличение оттока молодежи в другие регионы	3	1	3	2	4
	Усиление конкуренции в отрасли	3	4	3	3	4
Возможности	Развитие транспортной инфраструктуры	2	3	3	3	2
	Создание дополнительных рабочих мест	5	3	4	3	4
	Появление на рынке нового усовершенствованного производственного оборудования	4	4	3	2	4

Сформулированные таким образом проблемы могут быть количественно оценены с использованием экспертных оценок сильных и слабых сторон, угроз и возможностей для компании[14,13,5]. Количественная оценка проблемы складывается как сумма экспертных проблемой, представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Совокупная количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз возможностей внешней среды

Сильные стороны		Слабые стороны	
Квалифицированный персонал	18	Недостаточная развитость автомобильных и железных дорог	13

Богатый природно-ресурсный потенциал;	15	Низкие доходы населения	18
Угрозы		Возможности	
Увеличение оттока молодежи в другие регионы	13	Развитие транспортной инфраструктуры	15
Усиление конкуренции в отрасли	13	Создание дополнительных рабочих мест	19

Таким образом, анализируя все полученные данные об угрозах, возможностях, сильных и слабых сторонах компании. После возникшие на каждой комбинации сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями[15].

Таблица 6 – Проблемные поля

в баллах

Наименование факторов		Сильные стороны			Слабые стороны	
		Квалифицированный персонал	Богатый природно-ресурсный потенциал;	Тенденция к росту доходов	Недостаточная развитость автомобильных и железных дорог	Низкие доходы населения
Угрозы	Увеличение оттока молодежи	Качественный подбор персонала и повышение его квалификации 18	Улучшение качества, внедрение современных технологий 28			Подбор персонала и повышение его квалификации 18
	Усиление конкуренции в отрасли	Дальнейшее повышение качества, исходя из требований потребителей 6	модернизация технологических процессов 6	Качественный подбор персонала и повышение его квалификации 18	Решение проблем транспортной инфраструктуры 5	
Возможности	Развитие транспортной инфраструктуры	Улучшение качества, внедрение современных технологий 28				

	Создание дополнительных рабочих мест	Освоение новой продукции, ввод новых товаров	Создание новых разработок направленных на привлечение квалифицированного персонала	Взаимовыгодное сотрудничество с учреждениями 4
	Появление на рынке Оборудования		Улучшение качества, внедрение современных технологий	
		16	6	
			28	

В таблице бпредставлены количественные оценки проблем компании.

Таблица 7 – Количественная оценка проблем компании

		в баллах
Проблема		Оценка
Улучшение качества, внедрение современных технологий		28
Качественный подбор персонала и повышение его квалификации		18
Освоение новой продукции, ввод новых товаров		16
Дальнейшее повышение качества, исходя из требований потребителей		6
Создание новых разработок направленных на привлечение квалифицированного персонала		6
Приобретение строительной техники, самоходной техники, модернизация технологических процессов		6
Решение проблем транспортной инфраструктуры		5
Взаимовыгодное сотрудничество с высшими и средне специальными учреждениями		4

Просуммировав соответствующие оценки, нами были получены итоговые значения важности каждого критерия. Для успешной реализации этой стратегии предприятие должно определить возможные потребности клиентов, чтобы уточнить, что их не устраивает в существующих товарах (услугах) и какие изменения необходимо провести для удовлетворения ожидаемого роста потребностей в них со стороны клиентов. Таким образом, анализируя все полученные данные об угрозах, возможностях, сильных и слабых сторонах

компании, мы можем сформировать проблемные поля для компании. После определения количественных характеристик следует сформулировать проблемы, возникшие на каждой комбинации сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями Составим матрицу оценки силы взаимного влияния факторов SWOT, в которой факторы сравниваются попарно, количественная оценка силы взаимного влияния факторов по шкале от 1 до 5 по возрастанию взаимного влияния.

3.4 Оценка активов и пассивов компании ООО «Планета авто»

Финансовый анализ предприятия ООО «Планет Авто Групп» проведен на основании данных бухгалтерского баланса за 2015–2017 гг., отчета о финансовых результатах за 2015–2017 гг. (см. Приложение А, Б, В) и представлен в таблицах 8 – 17: горизонтальный анализ баланса и отчета о финансовых результатах, агрегированный баланс, анализ платежеспособности, анализ ликвидности, анализ деловой активности, анализ рентабельности, анализ устойчивости [20].

Таблица 8 – Вертикальный анализ баланса: структура активов (доля в итоге по разделу), в %

Статья баланса	На конец 31 декабря			Изменение
	2015	2016	2017	
1 Внеоборотные активы				
Основные средства	100	100	100	0
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-
ИТОГО по разделу 1	100	100	100	-
Оборотные активы				
Запасы	47,1	31,1	52,9	5,8
НДС	0,005	2,18	6,92	6,91
Дебиторская задолженность	38,4	47,2	33,3	-5,1

Финансовые вложения	14,03	18,7	6,49	-7,54
Денежные средства	0,41	0,85	0,28	-0,13
Прочие оборотные активы	-	-	-	-
Итого по разделу 2	100	100	100	-
Баланс	100	100	100	-

Таблица 9 – Горизонтальный анализ баланса: динамика активов, тыс. руб.

Статья баланса	На конец 31 декабря			Измене- ния	Прирост %
	2015	2016	2017		
1 Внеоборотные активы					
Основные средства	-861	-1 842	-2 452	-1 591	-184
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-
ИТОГО по разделу 1	-861	-1 842	-2 452	1 591	-184
2 Оборотные активы					
Запасы	-33 829	-82 276	14 702	48 531	230
НДС	-23 799	-15 283	4 770	28 596	500
Дебиторская задолженность	-53 419	-6 964	-54 571	-1 152	-0,02
Финансовые вложения	45 000	67 460	21 100	-23900	-46,8

Денежные средства	654	2 509	320	-334	-49
Прочие оборотные активы	-1 374	-1 374	-1 374	0	0
Итого по разделу 2	-66 767	-35 928	-15 053	51714	243
Баланс	-67 628	-37 770	-17 505	50123	193

Таблица 10 – Вертикальный анализ баланса: структура пассивов (доля в итоге по разделу), в %

Статья баланса	На конец 31 декабря			Изменения
	2015	2016	2017	
3 Капитал и резервы				
Уставный капитал	0,004	0,004	0,004	0
Добавочный капитал	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	99,9	99,9	99,9	0
Итого по разделу 3	100	100	100	-
4 Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	-	-	-	-
Прочие долгосрочные пассивы	-	-	-	-
Итого по разделу 4	-	-	-	-
5 Краткосрочные обязательства				
Краткосрочные заемные обязательства	84,37	86,67	85,96	-1,97
Кредиторская задолженность	15,52	13,25	13,99	-0,48
Оценочные обязательства	0,11	0,072	0,054	-0,996
Прочие краткосрочные пассивы	-	-	-	-

Итого по разделу 5	100	100	100	-
Баланс	100	100	100	-

Таким образом, согласно таблицам 8 – 10. доля капиталов и резерва предприятия в итоге баланса изменилась по состоянию на 2017 год относительно 2015 года на 0,35 %, тогда как краткосрочные обязательства уменьшились на 9,32 %. Анализ динамики выявил увеличение уровня краткосрочных обязательств магазина. Большую долю данных обязательств составляет кредиторская задолженность компании и последующих годах значительно увеличивается доля заёмных средств.

Таблица 11 – Горизонтальный анализ баланса: динамика пассивов, тыс. руб.

Статья баланса	На конец 31 декабря			Измене- ния	Прирост%
	2015	2016	2017		
3 Капитал и резервы					
Уставный капитал	0	0	0	0	0
Добавочный капитал	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	6 546	13 124	13 634	7088	1,08
Итого по разделу 3	6 546	13 124	13 634	7088	1,08
4 Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные пассивы	0	0	0	0	0
Итого по разделу 4	0	0	0	0	0
5 Краткосрочные обязательства					
Краткосрочные заемные средства	-54 722	-31 507	-15 649	39073	149
Кредиторская	-19 460	-19 412	-15 497	3963	25

задолженность					
Оценочное обязательства	59	26	8	-51	537
Прочие краткосрочные пассивы	-	-	-	-	-
Итого по разделу 5	7374	8624	10540	3166	43
Баланс	-74 173	-50 893	-31 139	43034	41

Отметим также, что на фоне значительного увеличения оборотных средств величина краткосрочных задолженностей увеличилась на 25 %. Это уменьшение произошло за счет кредиторской задолженности и векселей к оплате, т. е. за счет задолженностей поставщикам. Предприятию удалось все же компенсировать это сокращение за счет увеличения начисленных обязательств, которые в данной ситуации явились дополнительным источником финансирования.

Таблица 12 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах:
структура финансовых результатов, в %

Наименование	На конец 31 декабря			Изменения
	2015	2016	2017	
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка от продаж	8 725	8238,8	102820	94095
Себестоимость продаж	7955,7	7888,5	100127	92172
Коммерческие расходы	467,9	420,7	5546,9	5079
Прибыль от продаж	301	75	2853	2552
Прочие доходы и расходы				
Прочие доходы	347	360,6	8029,8	7682
Прочие расходы	516	159	5 060	4544
Прибыль до налогообложения	132	125,6	115	-17
Текущий налог на прибыль	32,3	25,7	15,1	-17,2
Чистая прибыль отчетного периода	100	100	100	-

Вертикальный анализ баланса предприятия позволяет сделать следующие выводы.

Доля оборотных средств компании составляет приблизительно половину активов компании, причем с каждым годом она возрастает.

Доля основных средств уменьшается, несмотря на приобретение нового оборудования.

Доля краткосрочных задолженностей находится на уровне одной третьей от величины активов предприятия и не претерпевает существенных изменений.

Доля долгосрочных задолженностей компании неизменно уменьшается и на конец 2017 года уменьшилась на 63,02%.

Собственный капитал компании находится на уровне менее 10 % от общей суммы его пассивов, что говорит о высокой степени финансовой зависимости и высоком риске компании стать банкротом.

Таблица 13 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах: динамика финансовых результатов, тыс. руб.

Наименование	На конец 31 декабря		Изменения	Прирост %
	2016	2017		
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка от продаж	-29 195	-46 760	-17 565	-60
Себестоимость продаж	-1 872	- 10 132	-8 260	-441
Коммерческие расходы	-2 655	-2 343	312	11
Прибыль от продаж	-24 668	34 285	58 953	71
Прочие доходы и расходы				
Прочие доходы	987	18 217	17 230	1745
Прочие расходы	-23 284	7 992	31 276	291
Прибыль до налогообложения	-397	-8 076	-7 679	-2034
Текущий налог на прибыль	-429	-2 040	-1611	-375
Чистая прибыль отчетного периода	32	-6 036	-6068	-18700

Таким образом, согласно таблице 1.6 динамика финансовых результатов ООО

«Планета Авто» в целом положительна, но по некоторым показателям имеет отрицательные значения (например, прочие доходы и прибыль до налогообложения). Результаты предварительного анализ бухгалтерской (финансовой отчетности) позволяют сделать следующие рекомендации: обеспечить паритетное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, изыскать возможности снижения административных издержек.

Далее проведем анализ платежеспособности предприятия. В таблице 1.7 представлен анализ платежеспособности по группам активов и пассивов (А1, А2, А3, А4, П 1, П2, П3, П4)

Анализ ликвидности баланса был осуществлен в связи с необходимостью дать оценку кредитоспособности магазина, то есть его способности своевременно и в полной мере рассчитываться по своим обязательствам. Ликвидность баланса определялась как степень покрытия обязательств организации её активами. [12].

Таблица 14 – Анализ платежеспособности по группам активов и пассивов,

тыс. руб.

Актив	На конец 31 декабря			Изменения тыс. руб.	Прирост %
	2015	2016	2017		
А1	52 193	76 508	27 959	-27 234	11,54
А2	138 778	185 233	137 626	-1 152	46,63
А3	170 280	130 349	247 738	77 458	37,99
А4	3 115	2 134	1 524	-1 591	-0,57
Пассив					
П1	20 831	20 876	24 794	3 963	-46,88
П2	113 407	136 639	152 478	39 071	47,24
П3	0	0	0	0	0
П4	230 128	236 706	23 721	-206 407	1,41
Платежный излишек или недостаток					
А1-П1	31 362	55 269	3 165	-28 197	-64,48
А2-П2	25 317	48 594	-14 852	-40 169	47,27
А3-П3	170 280	130 349	247 380	77 100	-81,71
А4-П4	-227 013	-234 572	-235 692	-8 679	-4,20

Неравенства платежеспособности	2015	2016	2017

А1-П1, Должно быть больше нуля	А1-П1<0	А1-П1<0	А1-П1<0
А2-П2, Должно быть больше нуля	А2-П2>0	А2-П2>0	А2-П2>0
А3-П3, Должно быть больше нуля	А3-П3>0	А3-П3>0	А3-П3>0
А4-П4, Должно быть больше нуля	А4-П4>0	А4-П4>0	А4-П4>0
Если выполняются все условия, то предприятие абсолютно платежеспособно	Нет	Нет	Нет
Если все условия не выполняются – кризис платежеспособности	Нет кризиса	Нет кризиса	Нет кризиса
Ограниченная платежеспособность в иных условиях	Да	Да	Да

Согласно данным таблицы 14, что предприятие в 2017 году ограничено в платежеспособности, но кризиса, тем не менее, не наблюдается.

В таблице 15 представим расчет показателей ликвидности ООО «Планет Авто».

С целью определения способности предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода был проведен коэффициентный анализ ликвидности баланса. Относительные показатели были рассчитаны по приведенным ниже соотношениям.

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1.1)$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент собственной платежеспособности ($K_{\text{пл}}$) рассчитывается по формуле (1.2):

$$K_{\text{пл}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{КО}}, \quad (1.2)$$

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$) рассчитывается по формуле (1.3):

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}, \quad (1.3)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности (K_{AL}) рассчитывается по следующей формуле (1.4):

$$K_{AL} = \frac{ДС}{КО}. \quad (1.4)$$

На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная финансовая устойчивость.

Таблица 16 – Расчет показателей ликвидности

Наименование	Норматив	На конец 31 декабря			Изменения
		2015	2016	2017	
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K=A1/(П1+П2)$)	>0,2	0,39	0,49	0,16	0.23
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности ($K=(A1+A2)/(П1+П2)$)	>0,7	1.42	1.66	0.93	0.49
Коэффициент текущей ликвидности ($K=(A1+A2+A3)/(П1+П2)$)	>2	2.69	2.49	2.33	0.33
Общий показатель ликвидности баланса предприятия ($K=(A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5П2+0,3П3)$)	>1	1,6	2,3	1,69	0,09

В таблице 16 указаны нормативы ликвидности и изменение ликвидности предприятия, далее в таблице 1.10 рассмотрим соответствие нормативам ликвидности и сделаем вывод о ликвидности ООО «Планет Авто».

Таблица 17 – Соответствие нормативам ликвидности

Наименование	Норматив	На конец 31 декабря		
		2015	2016	2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	Не соответствует	Не соответствует	Соответствует
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности	>0,7	Не соответствует	Не соответствует	Не соответствует
Коэффициент текущей ликвидности	>2	Не соответствует	Не соответствует	Не соответствует

Общий ликвидности предприятия	показатель баланса	>1	Не соответствует	Не соответствует	Не соответствует
-------------------------------------	-----------------------	----	------------------	---------------------	---------------------

Согласно данным таблицы 1.9 коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Планет Авто» в 2017 году соответствует нормативам ликвидности и коэффициент маневренности функционального капитала – соответствует, также как и чистый рабочий (оборотный) капитал – соответствует нормативам, значит данное предприятие ликвидное, но есть ограничения по текущей ликвидности, ликвидности баланса предприятия и пр. В таблице 1.10 подробно показан анализ показателей деловой активности ООО «Планет Авто», а именно рассчитаны сроки отдачи активов предприятия, сроки отдачи основных средств (фондоотдача), сроки отдачи оборотных средств, сроки отдачи запасов и затрат, сроки отдачи дебиторской и кредиторской задолженности, сроки отдачи собственного капитала.

Показатели деловой активности характеризуют активность производственно-сбытовой деятельности предприятия, которая проявляется в оборачиваемости её различных средств и их источников. Результаты расчета показателей деловой активности за три предшествующих года представлены в таблице 1.25. Показатель фондоотдачи характеризует количество выручки от реализации, приходящейся на рубль основных фондов.

Формула расчета показателя фондоотдачи выглядит следующим образом (1.10):

$$K_{\text{фондоотд}} = \frac{ВР}{ОС}, \quad (1.10)$$

где $K_{\text{фондоотд}}$ – показатель фондоотдачи;

ВР – выручка от реализации;

ОС – среднегодовая стоимость основных средств.

Показатель оборачиваемости средств в расчетах. Формула расчета оборачиваемости средств в расчетах выглядит следующим образом (1.11):

$$K_{\text{ОБ.СР/РАСЧ}} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ}}, \quad (1.11)$$

где $K_{\text{ОБ.СР/РАСЧ}}$ – коэффициент оборачиваемости средств в расчетах;

ВР – выручка от реализации;

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности. Данный показатель рассчитывается в оборота

Оборачиваемость запасов – показатель, характеризующий скорость потребления или реализации сырья, или запасов. Оборачиваемость кредиторской задолженности - показатель, связывающий сумму денег, которую организация должна вернуть кредиторам (в основном, поставщикам) к определенному сроку, и текущую величину закупок либо приобретенных у кредиторов товаров, услуг.

В таблице 18 обозначены показатели деловой активности (в оборотах за период).

Таблица 18 – Показатели деловой активности (в оборотах за период)

Показатель	Абс. величины			Абс. изменение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,58	1,38	1,27	-0,2	-0,31
Коэффициент оборачиваемости запасов	3,059	4,26	2,33	1,201	-0,729
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,12	2,93	3,81	-1,19	-0,31
Средний срок оборота дебиторской задолженности	88,6	124,6	95,8	36	7,2
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	25	24,85	20,6	-0,15	-4,4

Показатель	Абс. величины			Абс. изменение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
Средний срок оборота кредиторской задолженности	14,6	14,7	17,7	0,1	3,1
Фондоотдача основных средств	504,27	396,96	344,12	-107,31	-160,15
Капиталоотдача собственного капитала	248,2	228,96	221,07	-19,24	-27,13
Общая капиталоотдача	156,75	137,47	126,51	-19,28	-30,24

В таблице 19 представим общую рентабельность ООО «Планета Авто» , а также рентабельность продаж, рентабельность производственных фондов, рентабельность основной деятельности и рентабельность производства.

Таблица 19 – Рентабельность, в %

Показатель	Абс. величины			Абс. изменение	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
Коэффициент рентабельности продаж	1	1,2	0,1	0,2	-0,9
Коэффициент рентабельности всего капитала (активов)	1,8	1,7	0,12	-0,1	-1,68
Коэффициент рентабельности основных средств	210	310	33	100	-177
Коэффициент рентабельности собственного капитала	2,8	2,8	0,2	0	-2,6
Коэффициент рентабельности перманентного капитала	2,8	2,8	0,2	0	-2,6

Показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат, являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность.

Рентабельность основной деятельности рассчитывается по формуле (1.15):

$$R_{\text{основ.дея.}} = \frac{\text{Пр}_{\text{ПР}}}{\text{С/С}} \cdot 100\% , \quad (1.15)$$

где ПрПР – прибыль только по основной деятельности (продажам);

С/С – себестоимость

Рентабельность активов рассчитывается по формуле (1.16):

$$R_{\text{э}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{А}} \cdot 100\% , \quad (1.16)$$

где ЧП – чистая прибыль;

А – активы.

Рентабельность оборотных активов рассчитывается по формуле (1.17):

$$R_{\text{воА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}} \cdot 100\% , \quad (1.17)$$

где ЧП – чистая прибыль;

ОА – оборотные активы.

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле (1.18):

$$R_{\text{ПРОД}} = \frac{\text{Пр}_{\text{ПР}}}{\text{В}} \cdot 100\% , \quad (1.19)$$

где $\text{Пр}_{\text{ПР}}$ – прибыль только по основной деятельности (продажам);

В – нетто выручка от реализации.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле (1.20):

$$R_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100\% , \quad (1.20)$$

где ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

По данным таблицы 1.11 в 2017 году предприятие является рентабельным, но относительно показателей за 2015 год общая рентабельность, рентабельность продаж, общая рентабельность производственных фондов, рентабельность основной деятельности и рентабельность производства изменились в сторону уменьшения, потому как в 2016-2017 гг. из-за введенных политических санкций в России прекратились поставки некоторых комплектующих и запасных частей изза границы для иномарок и объем выполняемых сервисных услуг был снижен ООО «Планета Авто», поэтом требуются меры по импортозамещению и поиску новых поставщиков на 2018 год.

Далее проанализируем финансовую устойчивость предприятия. В таблице 14 представлен анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям.

По данным таблицы 15 выявлено, что в настоящее время предприятие переживает кризис финансовой неустойчивости.

Далее рассмотрим анализ финансовой устойчивости ООО «Планет Авто» по относительным показателям в таблице 20.

Таблица 20 – Анализ финансовой устойчивости по относительным показателя

Наименование	Норматив	На конец 31 декабря			Изменения
		2015	2016	2017	
Коэффициент финансовой независимости (автономии)-соотношение собственных	>0,5	0,63	0,6	0,57	-0,06

средств с общей суммой источников формирования имущества					
Коэффициент финансовой устойчивости (соотношение собственных и заемных средств)	>1	1,7	1,5	1,3	-0,04
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оборотными активами	0,4...0,6	0,6	0,6	0,57	-0,03
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами	0,6...0,8	1,3	1,9	1,08	-0,22
Индекс постоянного актива	→MIN	0,01	0,009	0,006	0,004
Коэффициент маневренности собственного капитала	→MAX	0,99	0,99	0,994	0,005

Данные таблиц 18 – 20 свидетельствуют о том, что коэффициенты деловой активности ООО «Планета Авто» довольно высоки, а продолжительность отдачи активов и продолжительность отдачи собственного капитала в 2018 году увеличилась на 0,92% и 1,48%. В отчетном периоде наблюдается уменьшение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. На конец отчетного периода 2017 года продолжительность отдачи кредиторской задолженности уменьшилась 46,85% и дебиторской задолженности увеличилась на 46,73%. Анализируя коэффициент оборачиваемости активов и запасов можно сказать, что деловая активность растет, так как оба коэффициента увеличиваются. При сравнении коэффициентов оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности видно, что Коб.деб. растет, а Коб.кред. снижается, что приводит к увеличению отдачи денежных средств (кредитов) предприятия, а вследствие этого к повышению платежеспособности.

Организационная структура, показывает область ответственности каждого отдельного сотрудника и его взаимоотношения с другими сотрудниками, если все взаимосвязи организационной структуры применены правильно, то они ведут к гармоничному сотрудничеству и общему стремлению выполнить поставленные

перед организацией цели и задачи. Организационная структура ООО «Планета Авто Групп» относится к линейно функциональному типу.

В Фирме есть следующие управленческие должности;

- Гендиректор
- Организационно экономический отдел
- Отдел продаж
- Сервисный отдел

Противодействие конкурентам из других регионов, поставляющим в регион родственную продукцию, ООО «Планета авто» осуществляет методом «ценовой дискриминации», установив розничные цены на свою продукцию ниже, чем у конкурентов. Такая мера существенна прежде всего для сектора рынка с относительно малообеспеченными потребителями, где велика эластичность спроса от цены. В качестве источников информации о конкурирующих фирмах используются официальные данные о фирмах, данные публикаций в периодике, статистические отчеты, а также информация непосредственно с рынков сбыта: от сбытовых подразделений фирм, инженерного персонала, поставщиков и других агентов на рынке, кроме того, используются материалы совещаний, конференций, информация выставок, ярмарок и презентаций.

В ходе прохождения практики было обнаружено три основных конкурента;

- ООО «Регинас»
- ООО «УралБЭСТ-Инвест»
- ООО «Валино»

Просуммировав соответствующие оценки, нами были получены итоговые значения важности каждого критерия. Для успешной реализации этой стратегии предприятие должно определить возможные потребности клиентов, чтобы уточнить, что их не устраивает в существующих товарах (услугах) и какие изменения необходимо провести для удовлетворения ожидаемого роста потребностей в них со стороны клиентов. Таким образом, анализируя все полученные данные об угрозах, возможностях, сильных и слабых сторонах компании, мы можем сформировать проблемные поля для компании. После

определения количественных характеристик следует сформулировать проблемы, возникшие на каждой комбинации сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями

Таким образом, проведенный анализ деятельности ООО «Планета Авто» в разделе 1, позволил сделать следующие выводы. Основным видом деятельности ООО «Планета Авто» является розничная торговля автотранспортными средствами приблизительноная доля доходов от данной деятельности составляет 60 %, кроме того, организация оказывает услуги по ТО и ремонту автомобилей – доля доходов от данной деятельности составляет 40%. Сервисная деятельность данного предприятия заключается в предоставлении всех видов сервиса, включая сервис, сопровождающий продажи (установка дополнительного оборудования на автомобили, услуги по консультированию клиентов в момент выбора авто, услуги по оформлению документов и пр.). Организационная структура управления ООО «Планета Авто» – линейно-функциональная. На основе результатов финансового анализа можно сделать следующие выводы об уровне финансовой устойчивости предприятия ООО «Планета Авто». На конец анализируемого периода предприятие финансово устойчиво, является рентабельным но относительно 2016 года наблюдается снижение на 0,83%, потому как в 2016-2017 гг. из-за введенных политических санкций в России прекратились поставки некоторых комплектующих и запасных частей из-за границы для иномарок и объем выполняемых сервисных услуг был снижен ООО «Планета Авто», поэтому требуются меры по импортозамещению и поиску новых поставщиков на 2019 год. Стратегия развития, которой придерживается ООО «Планета Авто» – стратегия дифференциации, которая проявляется через такие формы как имидж корпорации, признанное технологическое совершенство, послепродажный сервис. Анализ финансового состояния организации показал, что предприятие финансово устойчиво, финансовая устойчивость предприятия кризисная, но вероятность банкротства низкая, потому предлагается улучшить состояние сервисной деятельности ООО «Планета Авто» для улучшения сервисных услуг, повышения конкурентоспособности предприятия и тем самым увеличения прибыли.

3.5 Описание сущности мероприятий, направленных на совершенствование деятельности ООО «Планета Авто»

Мероприятия направленные на совершенствование сервисной деятельности ООО «Планета Авто» заключаются в следующем:

- 1) спланировать закупки запчастей необходимых для ремонта автомобилей,
- 2) спланировать основное направление востребованных работ.

Для начала планирования закупок запчастей для ремонта автомобилей, необходимо определить, какие запчасти предприятие будет приобретать: оригинальные или неоригинальные. Т.к. сервис занимается тех.обслуживанием и ремонтом не дешевых автомобилей и владельцы авто готовы платить за оказанные услуги и соответственно запасные части для автомобилей должны быть оригинальные.

Оригинальные запасные части – запасные части, распространяемые через официальных автомобильных представителей. Визуальная отличительная особенность – оригинальная упаковка, маркировка производителя автомобиля. Данные запасные части отличает высокое качество, которое соответствует всем требованиям и гарантируется самим производителем автомобиля. Следующий этап планирования – это выбор поставщика оригинальных запчастей. На данном этапе можно провести тендер поставщиков запасных частей для автомобилей марок Renault, Nissan, Peugeot, Citroen, Suzuki, SsangYong. Тендер (англ. Tender – предложение) – конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Контракт заключается победителем тендера – участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия. Проведение тендера на приобретение продукции (услуг) происходит по следующим этапам:

- 1) создание тендерной комиссии;

- 2) отбор участников тендера;
- 3) проведение тендера;
- 4) определение победителя тендера.

Генеральный директор утверждает приказ о создании Тендерной комиссии и проведении тендера. Проект приказа на приобретение запчастей должен содержать следующее:

- предмет тендера и целевые назначения приобретаемой продукции (услуги);
- состав Тендерной комиссии;
- дату и время окончания приема предложений;
- дату заседания;
- дату подведения итогов тендера;
- ФИО ответственного лица за подготовку и проведение тендера.

В состав Тендерной комиссии входят:

- председатель
- генеральный директор или лицо им назначенное;
- заместитель председателя
- инициатор закупки;
- члены комиссии
- специалисты профиля, соответствующего предмету тендера.

Заседания Тендерной комиссии проводятся очным или заочным образом. Заседания Тендерной комиссии не могут проводиться в отсутствие ее председателя, заместителя председателя и (или) членов комиссии.

В ходе своей работы Тендерная комиссия:

- утверждает список участников тендера;
- определяет соответствие поступивших тендерных предложений техническому заданию (требованиям);
- проверяет уровень цен на продукцию (услуги) представленный участниками тендера на предмет их соответствия рыночным ценам;
- определяет победителя тендера с учетом наиболее выгодных для предприятия условий.

Все принятые Тендерной комиссией решения должны оформляться протоколом (приложение И).

Участником тендера может быть поставщик (исполнитель), имеющий производственные мощности, оборудование и трудовые ресурсы, необходимые для производства продукции (услуг), либо официальный дилер или представитель предприятия-производителя.

Количество участников тендера определяется при предварительной ОП, позволяющей в дальнейшем сэкономить время и средства, на рассмотрение заведомо не состоятельных предложений. Минимальное количество участников тендера не регламентируется.

Приглашение к участию в тендере (приложение Ж) рассылается (по электронной почте, письменному уведомлению, размещению на сайте предприятия) поставщикам продукции (услуг) в течение двух рабочих дней после утверждения приказа о проведении тендера. Прием тендерных предложений завершается за два дня до начала заседания Тендерной комиссии.

Ответственное за проведение тендера лицо к заседанию Тендерной комиссии готовит перечень приглашаемых участников тендера, пакет необходимых документов для проведения заседания и рассылает материалы всем участникам тендера, не позднее, чем за сутки до даты проведения заседания.

Тендерное предложение, представляемое участником тендера в Тендерную комиссию должно содержать, данные, приведенные в таблице 3.1.

По решению Тендерной комиссии содержание Тендерного предложения от фирм-производителей (поставщиков) может быть расширено применительно к специфике проекта, для которого закупаются запасные части. Организации, не предоставившие документы, перечисленные в таблице 3.1, – к тендеру не допускаются.

Дальше проводится оценка и выбор поставщиков.

Предварительная оценка и выбор поставщика проводится каждый раз в случае:

– рассмотрения вопроса о начале работы с новым поставщиком (как с

заключением договора, так и без заключения – на основании выставленных счетов) или о возобновлении работы с поставщиком после более чем годового перерыва;

- необходимости приобретения продукции (услуг), которые ранее не закупались.

Для проведения предварительной оценки выбирается не менее двух потенциальных поставщиков. Оценка менее двух потенциальных поставщиков допускается в случае, если рынок данной продукции представлен ограниченным количеством поставщиков или является монополизированным.

На основе полученной информации по каждому поставщику формируется «Дело поставщика», состоящее из следующих документов:

- таблица данных для определения оценки поставщика;
- анкета поставщика

Для получения количественной характеристики способности каждого потенциального поставщика осуществлять поставки в точном соответствии с требованиями проводится оценка по критериям, приведенным в таблице данных для определения оценки поставщика (таблицу приведем далее).

В зависимости от важности критерия устанавливается вес показателя, далее производится балльная оценка критерия. Общее количество баллов критерия подводится путем произведения балльной оценки и коэффициента весомости критерия.

После заполнения таблицы данных для определения оценки поставщика, составляется сводная таблица данных для сравнения общих сумм баллов, набранных поставщиками при оценке. Если два или более поставщика набрали одинаковое количество баллов, то в этом случае поставщики оцениваются по дополнительным критериям, определяемым в каждом случае индивидуально, либо преимущество отдается поставщику, с которым ранее был(и) заключен(ы) договор(а) и который по результатам предыдущих поставок был оценен как надежный.

Поставщик, оказавшийся на втором месте по количеству набранных баллов,

является резервным, на случай возникновения каких-либо непредвиденных обстоятельств (срыв поставки выбранным поставщиком, необходимость большего объема поставки, чем может осуществить выбранный поставщик и др.).

На каждого выбранного для работы поставщика заполняется анкета (см. Приложение И). Периодическая ОП выполняется по критериям через установленные интервалы времени и по окончании срока действия договора (если договор не заключался, то после осуществленной поставки) или перезаключении договора на поставку продукции (услуг).

Интервалы времени, через которые осуществляется периодическая ОП, устанавливаются руководителем подразделения (но не более одного года) и могут варьироваться для продукции (услуг) разного вида.

В зависимости от количества набранных баллов по результатам периодической оценки поставщики делятся на три категории

Участником тендера может быть поставщик (исполнитель), имеющий производственные мощности, оборудование и трудовые ресурсы, необходимые для производства продукции (услуг), либо официальный дилер или представитель предприятия-производителя. Ответственное за проведение тендера лицо к заседанию Тендерной комиссии готовит перечень приглашаемых участников тендера, пакет необходимых документов для проведения заседания и рассылает материалы всем участникам тендера, не позднее, чем за сутки до даты проведения заседания. Генеральный директор утверждает приказ о проведении тендера. Тендерное предложение должно содержать данные, приведённые в таблице.

В тендере могут участвовать поставщики у которых есть достаточно производственных мощностей для удовлетворения спроса компании ООО «Планета авто», либо официальный дилер или представитель предприятия-производителя. Ответственное лицо за проведение тендера должен к заседанию Тендерной комиссии подготовить список приглашаемых участников тендера, пакет документов для проведения заседания рассылается всем участникам тендера, не позднее, чем за сутки до даты проведения заседания. Для получения количественной характеристики способности каждого потенциального

поставщика осуществлять поставки в точном соответствии с требованиями проводится оценка по критериям, приведенным в таблице данных для определения оценки поставщика (таблицу приведем далее).

В зависимости от важности критерия устанавливается вес показателя, далее производится балльная оценка критерия. Общее количество баллов критерия подводится путем произведения балльной оценки и коэффициента весомости критерия.

После заполнения таблицы данных для определения оценки поставщика, составляется сводная таблица данных для сравнения общих сумм баллов, набранных поставщиками при оценке. В зависимости от важности критерия устанавливается вес показателя, далее производится балльная оценка критерия.

Таблица 21–Содержание тендерного предложения

Технические характеристики продукции, условия эксплуатации, гарантии и послегарантийное обслуживание.
Стоимость продукции
Условия оплаты
Условия поставки
Сертификаты качества на продукцию
Лицензия на право выполнения предлагаемых услуг
Устав участника тендера
Решение учредителя или другой документ, который предусмотрен уставом, подтверждающий полномочия лица, подписывающего договор
При 100% предоплате – бухгалтерский баланс участника тендера за год с отметкой налогового органа о приеме
Свидетельство о регистрации юридического лица
Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе

Для предварительной оценки выбираются не менее 2 поставщиков. Для

получения количественной характеристики способности каждого потенциального поставщика осуществлять поставки в точном соответствии с требованиями проводится оценка по критериям, приведенным в таблице данных для определения оценки поставщика. Поставщик, который оказался на втором месте по баллам, становится резервным. По количеству набранных баллов выделяют три категории, указанные в таблице 20.

Таблица 22–Категории

Баллы	Категории
<50	Неудовлетворительный
50-80	Удовлетворительный
>80	Надежный

Составим тендерные таблицы по двум выбранным поставщикам. Первым поставщиком является ООО «Автополка», вторым ООО «Froza».

Таблица 23– Для определения оценки поставщика ООО «Автополка»

№	Критерий	Вес показателя Ki (0,3,5)	Оценка Qi (1...3)	Общее количество баллов
1	Цена продукции	3	3	6
2	Надежность поставок	5	3	8
3	Географическое расположение	3	1	4
4	Качество	5	3	8
5	Количество рекламаций	5	2	7
6	Удовлетворение претензий	5	3	8
7	Опыт работы	5	2	7
8	Уровень затрат на доставку	3	2	5
9	Наличие сертификата на систему качества поставщика	5	2	7
10	Имидж	3	3	6
11	Другие	5	-	5
Сумма баллов:				71

По данным таблицы 21 поставщик ООО «Автополка» набрал 71 балл, что значит он является удовлетворительным.

Первый этап планирования закупок запчастей завершен, поставщик определен, контракт с данным поставщиком будет заключен на поставку сроком на 1 год.

Следующим этапом является формирование склада запчастей, т.е. определение востребованных направлений ремонтных и диагностических работ согласно проведенного анализа в разделе два и формирование запасов необходимых запасных частей для автомобилей. 40% услуг сервиса приходится на ТО-L, включающее в себя следующие операции: проверка степени износа; проверка наличия признаков повреждений, проверка зазоров в промежуточной опоре и карданных шарнирах; проверка начальной установки тормозных колодок и барабанов; очистка аккумуляторной батареи; смазка и проверка запирающихся механизмов; замена фильтров системы вентиляции; функциональная проверка и при необходимости регулировка замков дверей.

Таким образом, первоочередная закупка доп оборудования для машин, и запчастей (расчет стоимости затрат) в таблице 3.6:

Таблица 24 – Расчет стоимости закупки запчастей необходимых для автомобилей

Доп. оборудования	Цена 1шт.	Кол-во за год	Сумма
Парктроник	1 500	40	60 000
Радар детектор	7 500	40	300 000
Защита переднего бампера	5 500	30	165 000
Защита заднего бампера	4 500	30	135 000
Защита картера	1500	20	30 000
Итого	3250	58	660 030

3.6 Оценка экономической эффективности мероприятий

Проведем экономическую оценку эффективности мероприятий по совершенствованию сервисной деятельности ООО «Планета Авто».

Для определения эффективности проведения предлагаемых мероприятий необходимо рассчитать затраты и экономический результат по проекту.

Необходимо рассчитать экономический эффект предлагаемых мероприятий.

От внедрения стратегических мероприятий, по мнению специалистов, происходит увеличение прибыли на 8 % в течение одного года. Возможное увеличение объема прибыли в 2018 году определим по формуле

Возможный рост чистой прибыли в 2018 году найдем по формуле:

$$\Delta D = D_0 \cdot 0,08 \quad (1)$$

где ΔD – это планируемый уровень прибыли организации, тыс. р.;

D_0 – это прибыль в последнем отчетном периоде, тыс. р.

$$\Delta D = 13\,734\,000 \cdot 0,08 = 1\,151 \text{ тыс. рублей.}$$

Для введения наших рекомендаций, потребуются затраты в размере 660 030 рублей. $\Delta P = 660\,030$

$$\Delta П = \Delta D - \Delta P \quad (2)$$

где ΔP – это общие затраты,

ΔD – это планируемый уровень прибыли организации, тыс. р.;

$$\Delta П = 1\,151 - 660 = 491 \text{ тыс. руб.}$$

Эффективность предложенных рекомендаций найдем по формуле [3]:

$$\mathcal{E} = \Delta П / \Delta P \cdot 100\% \quad (3)$$

$$\mathcal{E} = 491\,000 / 660\,030 \cdot 100 = 74,4\%.$$

При проведении расчетов предложенных рекомендаций было определено, что они экономически эффективны для компании ООО «Планета авто», из этого следует, что предложенные рекомендации должны быть применены в работе компании.

В результате выполненных вычислений, было установлено, что предложенные мероприятия совершенствования сервисной деятельности ООО «Планета Авто

Групп» имеют экономическую эффективность и следовательно, должны быть внедрены в работу предприятия.

Сравнение базовых и проектных показателей финансовой устойчивости

Таблица 25–Сравнение базовых и проектных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018	Изменения
Выручка от реализации	13 731 000	14 882 000	1 151 000

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в настоящем разделе была предложена разработка комплекса мероприятий по совершенствованию сервисной деятельности ООО «Планета Авто Групп», а именно спланированы закупки запчастей необходимых для ремонта автомобилей и основные направления востребованных работ.

Для поиска поставщика оригинальных запасных частей для таких марок автомобилей как Renault, Nissan, Peugeot, Citroen, Suzuki, SsangYong было предложено создание тендерной комиссии на предприятия и организации тендерных закупок. В результате был выбран поставщик г. Москвы ООО «Емеск», который будет поставлять автомасла, смазывающие жидкости и следующие запчасти: сцепление, тросики сцепления, карданные валы (на полноприводные автомобили Suzuki, SsangYong), тормозные колодки и диски, высоковольтные провода, свечи зажигания, замки зажигания, аккумуляторные батареи, фильтры воздушные, топливные, салонные. Соответственно для основных направлений востребованных работ, таких как проверка степени износа; проверка наличия признаков повреждений, проверка зазоров в промежуточной опоре и карданных шарнирах; проверка начальной установки тормозных колодок и барабанов; очистка аккумуляторной батареи; смазка и

проверка запирающихся механизмов; замена фильтров системы вентиляции; функциональная проверка и при необходимости регулировка замков дверей. Обеспечить трудовую дисциплину разработать инструкции для рабочих, с указанием штрафных санкций за нарушения. Ознакомить в обязательном порядке, усилить ответственность за халатное отношение к работе, усовершенствовать организационную структуру и организационную культуру, провести собрание работников, зачитать требования по улучшению качества обслуживания. Довести до сведения работников миссию и цели предприятия. Поднять уровень сознательности, духа коллективизма, сотрудничества. Объяснить структуру, иерархию подчиненности.

Основные методы формирования и поддержания организационной культуры, которые могут быть использованы в ООО «Планета авто». Поведение руководителя. Давно доказано, что люди лучше всего усваивают новые для себя образцы поведения через подражание. Обучение персонала. Обучение и повышение квалификации персонала призвано не только передавать работникам необходимые знания, но и развивать у них профессиональные навыки. Обучение является важнейшим инструментом пропаганды и закрепления желательного отношения к делу, к организации и разъяснения того, какое поведение организация ожидает от своих работников, какое поведение будет поощряться, подкрепляться, приветствоваться

Контракт с ООО «Автополка» на закупку запасных частей будет заключен на 1 год, его стоимость составит 660 000 рублей, на условиях 100% предоплаты. В настоящее время ООО «Планета Авто Групп» ограничено платежеспособно, поэтому руководством решено купить за счет не распределённой прибыли данный контракт.

Согласно проведенной оценки экономической эффективности мероприятий по совершенствованию сервисной деятельности ООО «Планета Авто» данные мероприятия являются эффективными и помогут увеличить прибыль предприятия более чем на 100%, эффективность в процентном соотношении составит 74,4%. Следовательно, разработанные мероприятия должны быть внедрены в работу

предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Постановление Правительства РФ от 11 апреля 2001 г. № 290 «Об утверждении правил оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств».
- 2 Постановление Госстандарта РФ от 30 июля 2002 г. № 64 «Номенклатура продукции, подлежащих обязательной сертификации».
- 3 Авдулова, Т. П. Менеджмент: учеб.пособие / Т. П. Авдулова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2011. – 28 с.
- 4 Александрова, А.В. Стратегический менеджмент: Учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, [и др]. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 – 320 с.
- 5 Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. –396 с.
- 6 Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: Учеб.пособие /В.А. Баринов, В.Л. Харченко. – М.: ИНФРА-М, 2013 – 285 с.
- 7 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2013 – 372 с.

- 8 Басовский, Л.Е. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 –365 с.
- 9 Волкогонова, О.Д. Стратегический менеджмент: Учебник / О.Д. Волкогонова, А.Т. Зуб. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013 – 256с.
- 10 Волков, О.И. Экономика предприятия : учебное пособие : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / О.И. Волков, В.К. Складенко. — 2-е изд. — М. : Инфра-М, 2013 – 262 с.
- 11 Воробьев И.П. Экономика и управление организацией (предприятием): учебное пособие: для студентов учреждений высшего образования по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Маркетинг" / И. П. Воробьев, Е.И. Сидорова, А. Т. Глаз. – М.: Квилория В.Т., 2014 – 371с.
- 12 Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.: Эксмо, 2012 – 480с.
- 13 Глумаков В.Н. Стратегический менеджмент: Практикум / В.Н. Глумаков, М.М. Максимцов Н.И. Малышев. – М.: Вузовский учебник, 2010 – 186 с.
- 14 Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учеб.пособие / В.А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2012 – 704 с.
- 15 Гуськов Ю.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю.В. Гуськов. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2011 – 192 с.
- 16 Данько Т. П. Управление маркетингом. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2014 – 280с.
- 17 Дафт Ричард Л. Менеджмент – СПб.: Питер, 2011 – 832 с.
- 18 Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Магистр, 2013 – 528 с.
- 19 Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Учебник для бакалавров / А.Т. Зуб. – М.: Юрайт, 2013 – 375 с.
- 20 Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г. Г. Иванов. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012 – 351 с.

- 21 Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб.пособие /А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2011 – 672 с.
- 22 Купцов, М.М. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / М.М. Купцов. – М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2011 – 184 с.
- 23 Курлыкова, А.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / А.В. Курлыкова. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 176 с.
- 24 Ляско, А.К. Стратегический менеджмент: современный учебник / А.К. Ляско. – М.: Дело, 2013 – 488 с.
- 25 Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: справочное пособие / В.Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2012 – 320 с.
- 26 Менеджмент: учебник / Е. В. Песоцкая, О. В. Русецкая, Л. А. Трофимова и др. – М.: Юрайт, 2011 – 641 с.
- 27 НордстремКьелл А., Риддерстрале Йонас. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. – СПб.: Изд-во Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. 2011 – 279 с.
- 28 Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: учеб.пособие / Л.А. Одинцова. – М.: Академия, 2012 – 272 с.
- 29 Осипов Г. В. Менеджмент: учебник / Г. В. Осипов, В. А. Лисичкин, Н. Д. Корягин. – М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2011 – 528 с.
- 30 Основы менеджмента. Учебно-методическое пособие./ сост. Е. В. Тюрюханова, И. С. Долгополова. – Иркутск.: Изд-во БГУЭП, 2012 – 92с.
- 31 Портер М.. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Пабlishер, 2015 – 453 с.
- 32 Современный менеджмент: учебник / под ред. М. Максимова, В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузов. Учебник, ИНФРА-М, 2012 – 299 с.
- 33 Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 2013 – 273 с.

- 34 Суровушкина Е.Н. Сущность и методы оценки инновационной активности организации / Екатерина Николаевна Суровушкина // Экономические науки. – 2014 – № 4. – С. 78-81.
- 35 Тренев В. Н. Основы стратегического менеджмента: учебно-метод. пособие / В. Н. Тренев. – М.: Синтег, 2011 – 328 с.
- 36 Управленческие решения: технология, методы и инструменты: учебное пособие по специальности «Менеджмент организации» / П.В.Шеметов,
- 37 Радионов, В.В. Никифорова, Л.Е. и др. – 3-е изд., стереотип. – М.: Омега-Л, 2013 – 398 с.
- 38 Фрейдина, Е.В. Исследование систем управления: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации». – 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2013 – 368 с.
- 39 Чалдаева Л.А. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / Л.А. Чалдаева. – М.: Юрайт, 2013 – 410 с.
- 40 Черкасов М.Н. Конкурентоспособность отечественных производственных предприятий / М. Н. Черкасов // Вопросы экономических наук. – 2014 – № 3. – С. 93-97.
- 41 Стратегическое управление и планирование: портал. – Режим доступа: www.stplan.ru
- 42 Экономические стратегии: журнал/Институт экономических стратегий. – Режим доступа: www.inesnet.ru
- 43 Стратегическое планирование и стратегическое управление: сайт.– Режим доступа: www.strategplann.ru
- 44 Электронно-библиотечная система: IPRbooks.– Режим доступа: www.iprbookshop.ru
- 45 Электронно-библиотечная система: Издательство «Лань».– Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>
- 46 <http://www.autostat.ru/> (Официальный сайт: Статистика и аналитика автомобильного рынка России и других стран мира).

- 47 Агафонова, Н.Т. Основные положения проекта концепции перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития / Н.Т. Агафонова, Р.А. Исляев. // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 1995. – № 1 – 2. – С. 47–52.
- 48 Алфимов, М.В. Бизнес, наука, техника в контексте устойчивого развития России / М.В. Алфимов. // Цивилизованный бизнес как фактор устойчивого развития России. – М.: Ноосфера, 1999. – С. 390-404.
- 49 Географические аспекты проблемы перехода к устойчивому развитию стран содружества независимых государств / МААН: Объединённый совет по фундаментальным географическим проблемам: Киев-Москва, 1999. – 199 с.
- 50 Горшков, В.Г. Физические и биологические основы устойчивости жизни / В.Г. Горшков. М., 1995 г., ВИНТИ. – 470 с.
- 51 Кондратьев, К.Я. Глобальнаяэкодинамика и устойчивое развитие: естественно-научные аспекты и «человеческое» измерение / К.Я. Кондратьев. // Известия Русского географического общества. – 1997. – Т. 129, выпуск 6. – С. 1–12.
- 52 Кондратьев, К.Я. Устойчивое развитие: концептуальные аспекты / К.Я. Кондратьев, Л.П. Романюк. // Известия Русского географического общества. – 1996. – Т. 128, выпуск 6. – С. 1–12.
- 53 Кондратьев, К.Я. Глобализация и устойчивое развитие. Экологические аспекты. Введение. / К.Я. Кондратьев и др. – СПб.: Наука, 2005. – 239 с.
- 54 Лавров, С.Б. Реалии глобализации и миражи устойчивого развития / С.Б. Лавров. // Известия Русского географического общества. – 1999. – Т.131, выпуск 3. – С. 1–8.
- 55 Лавров, С.Б. Концепция устойчивого развития: стереотипы и реальность (концепция РГО) / С.Б. Лавров, Ю.П. Селиверстов. // Географические проблемы стратегии устойчивого развития природной среды и общества. – М.: РАН, Совет по фундаментальным научным проблемам. – 1996. – С. 42–47.

- 56 Новая парадигма развития России: (Комплексные исследования проблем устойчивого развития) / Институт машиноведения им. А.А. Благонравова, Центр исследований устойчивости и нелинейной динамики, Институт социально-политических исследований и др.; под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. – М.: Издательство «Academia»; Иркутск: РИЦ ГП «Облформпечать», 2000. – С. 399–459.
- 57 Сдасюк, Г.В. Концепция устойчивого развития «Зелёной экономики»: возможности реализации в России / Г.В. Сдасюк. // Россия и современный мир. – 2013. – № 1 (78). – С. 22–37.
- 58 Писарев, В.Д. Глобальная стратегия устойчивого развития: Опасные тенденции и превентивные меры России / В.Д. Писарев. // Внешняя политика и безопасность современной России. – 1991–2002. – Том 2. – С. 108–123.
- 59 Розенберг, Г.С. Волжский бассейн: экологическая ситуация и пути рационального природопользования / Г.С. Розенберг, Г.П. Краснощеков. – Тольятти: ИЭВБ РАН, 1996. – 249 с.
- 60 Рюмина, Е.В. Анализ эколого-экономических взаимодействий / Е.В. Рюмина; Рос.акад. наук. Ин-т проблем рынка. – М.: Наука, 2000. – 158с.
- 61 Aall S. Sustainability Concept as Viewed by the Local Authorities // Regions, 2000, pp. 39–44.
- 62 Carley M., Managing Sustainable Development. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1993.
- 63 Coenen F., Eckerberg K., Lafferty W.M. Implementation of Local Agenda 21 in twelve European countries. A comparative analysis // Regions, 2000, pp. 99–108.
- 64 Gore A. Earth in the Balance. Ecology and the Human Spirit.– N.Y., 1993.
- 65 Our Common Journey. A Transition toward Sustainability.– National Academy Press: Washington, D.C., 1999.
- 66 J. Pezzey, P. Burke. Towards a more inclusive and precautionary indicator of global sustainability // Ecological Economics, 2014, vol. 106, pp. 141–154.

- 67 Roseland M. Toward Sustainable Communities. A Resource Book for Municipal and Local Governments. – NRTEE, 1992.
- 68 Гурман, В.И. Опыт социо-эколого-экономического моделирования развития региона / В.И. Гурман, Н.Э. Кульбака, Е.В. Рюмина // Экономика и математические методы. – 1999. – 35 (3). – С. 69–79.
- 69 The Local Agenda 21 Planning Guide. The International Council for Local Environmental Initiatives (ICLEI) and the International Development Research Centre (IDRC), 1996.
- 70 Хованский, А.Д. Планирование устойчивого развития на местном уровне / А.Д. Хованский и др. – Ростов-на-Дону: Рост.гос. ун-т, 2000. – 53 с.
- 71 Моисеев, Н.Н. Расставание с простотой / Н.Н. Моисеев. – М.: «Аграф», 1998, – 480 с.
- 72 Львов, Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М.: Экзамен, 2002. – 511 с.
- 73 Olson R.L. Alternative images of a sustainable future // Futures, 1994, vol. 26, pp. 156–169.
- 74 Опекунов, А.Ю. Экологическое нормирование: учеб. пособие / А.Ю. Опекунов. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2001. – 216 с.
- 75 Weizsaeker E.U. von, Lovins A.B., Lovins L.H. Factor Four. Doubling Wealth – Halving Resource Use. A Report to the Club of Rome. – L., 1997.
- 76 Грешневиков, А.Н. Подоплека «устойчивого развития» / А.Н. Грешневиков, М.Я. Лемешев // Независимая газета, 2000, 2 июня.
- 77 Бертон, И. Глобальное потепление и районы устойчивости / И. Бертон. // Глобальные изменения и региональные взаимосвязи. – М.: Инт. географии АН СССР, 1992.
- 78 Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W. III. The Limits to Growth. – N.Y., 1972.
- 79 Угольницкий, Г.А. Иерархическое управление устойчивым развитием социальных организаций / Г.А. Угольницкий. // Общественные науки и современность. – 2002. – №3. – С. 133–140.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах за 2017 год

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ КОМПАНИЯ "ПЛАНЕТА АВТО"

[Основная информация](#)
 [Бухгалтерский отчет](#)
 [Выписка из ЕГЮРЛ](#)
 [Отзывы](#)
 [Штрафы, налоги](#)

Бухгалтерская (финансовая) отчетность
 Бухгалтерская отчетность публикуется Федеральной службой государственной статистики с задержкой,
 отчет за предыдущий 2018 год обычно становится доступен в сентябре-октябре текущего (2019).

ОГРН 1087447020759
 ИНН / КПП 7447145714 / 744701001

Бухгалтерский баланс
 Все суммы указаны в рублях

Форма № 1. Бухгалтерский баланс	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
БАЛАНС (актив) на конец отчетного года	16003	297.212.000 руб.	355.647.000 руб.	431.994.000 руб.	364.366.000 руб.	394.224.000 руб.	414.488.000 руб.
БАЛАНС (актив) на конец предыдущего года	16004	190.314.000 руб.	297.212.000 руб.	355.647.000 руб.	431.994.000 руб.	364.366.000 руб.	394.224.000 руб.
БАЛАНС (пассив) на конец отчетного года	17003	297.212.000 руб.	355.647.000 руб.	431.994.000 руб.	364.366.000 руб.	394.224.000 руб.	414.488.000 руб.
БАЛАНС (пассив) на конец предыдущего года	17004	190.314.000 руб.	297.212.000 руб.	355.647.000 руб.	431.994.000 руб.	364.366.000 руб.	394.224.000 руб.

I. Внеоборотные активы

Форма № 1. Бухгалтерский баланс	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Нематериальные активы на конец отчетного года	11103	-	-	-	-	-	-
Нематериальные активы на конец предыдущего года	11104	-	-	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок на конец отчетного года	11203	-	-	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок на конец предыдущего года	11204	-	-	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы на конец отчетного года	11303	-	-	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы на конец предыдущего года	11304	-	-	-	-	-	-
Материальные поисковые активы на конец отчетного года	11403	-	-	-	-	-	-
Материальные поисковые активы на конец предыдущего года	11404	-	-	-	-	-	-
Основные средства на конец отчетного года	11503	1.243.000 руб.	4.010.000 руб.	3.976.000 руб.	3.115.000 руб.	2.134.000 руб.	1.524.000 руб.
Основные средства на конец предыдущего года	11504	1.238.000 руб.	1.243.000 руб.	4.010.000 руб.	3.976.000 руб.	3.115.000 руб.	2.134.000 руб.
Доходные вложения в материальные ценности на конец отчетного года	11603	-	-	-	-	-	-
Доходные вложения в материальные ценности на конец предыдущего года	11604	-	-	-	-	-	-
Финансовые вложения на конец отчетного года	11703	-	-	-	-	-	-
Финансовые вложения на конец предыдущего года	11704	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые активы на конец отчетного года	11803	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые активы на конец предыдущего года	11804	-	-	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы на конец отчетного года	11903	-	-	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы на конец предыдущего года	11904	-	-	-	-	-	-
Итого внеоборотных активов на конец отчетного года	11003	-	4.010.000 руб.	3.976.000 руб.	3.115.000 руб.	2.134.000 руб.	1.524.000 руб.
Итого внеоборотных активов на конец предыдущего года	11004	-	1.243.000 руб.	4.010.000 руб.	3.976.000 руб.	3.115.000 руб.	2.134.000 руб.

II. Оборотные активы

Форма № 1. Бухгалтерский баланс	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Запасы на конец отчетного года	12103	146.037.000 руб.	162.152.000 руб.	204.090.000 руб.	170.261.000 руб.	121.814.000 руб.	218.792.000 руб.
Запасы на конец предыдущего года	12104	100.713.000 руб.	146.037.000 руб.	162.152.000 руб.	204.090.000 руб.	170.261.000 руб.	121.814.000 руб.
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям на конец отчетного года	12203	-	13.956.000 руб.	23.818.000 руб.	19.000 руб.	8.535.000 руб.	28.588.000 руб.
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям на конец предыдущего года	12204	-	969.000 руб.	13.956.000 руб.	23.818.000 руб.	19.000 руб.	8.535.000 руб.
Дебиторская задолженность на конец отчетного года	12303	146.716.000 руб.	145.570.000 руб.	192.197.000 руб.	138.778.000 руб.	185.233.000 руб.	137.626.000 руб.
Дебиторская задолженность на конец предыдущего года	12304	88.360.000 руб.	139.542.000 руб.	145.570.000 руб.	192.197.000 руб.	138.778.000 руб.	185.233.000 руб.
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) на конец отчетного года	12403	-	28.470.000 руб.	5.700.000 руб.	50.700.000 руб.	73.160.000 руб.	26.800.000 руб.
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) на конец предыдущего года	12404	-	4.000.000 руб.	28.470.000 руб.	5.700.000 руб.	50.700.000 руб.	73.160.000 руб.
Денежные средства и денежные эквиваленты на конец отчетного года	12503	3.216.000 руб.	96.000 руб.	839.000 руб.	1.493.000 руб.	3.348.000 руб.	1.159.000 руб.
Денежные средства и денежные эквиваленты на конец предыдущего года	12504	3.000 руб.	3.216.000 руб.	96.000 руб.	839.000 руб.	1.493.000 руб.	3.348.000 руб.
Прочие оборотные активы на конец отчетного года	12603	-	1.393.000 руб.	1.374.000 руб.	-	-	-

Окончание Приложение А

III. Капитал и резервы

Форма № 1. Бухгалтерский баланс	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) на конец отчетного года	13103	-	10.000 руб.	10.000 руб.	10.000 руб.	10.000 руб.	10.000 руб.
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) на конец предыдущего года	13104	-	10.000 руб.	10.000 руб.	10.000 руб.	10.000 руб.	10.000 руб.
Собственные акции, выкупленные у акционеров на конец отчетного года	13203	-	-	-	-	-	-
Собственные акции, выкупленные у акционеров на конец предыдущего года	13204	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов на конец отчетного года	13403	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов на конец предыдущего года	13404	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки) на конец отчетного года	13503	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки) на конец предыдущего года	13504	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал на конец отчетного года	13603	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал на конец предыдущего года	13604	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на конец отчетного года	13703	-	170.526.000 руб.	223.572.000 руб.	230.118.000 руб.	236.696.000 руб.	237.206.000 руб.
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) на конец предыдущего года	13704	-	113.587.000 руб.	170.526.000 руб.	223.572.000 руб.	230.118.000 руб.	236.696.000 руб.
ИТОГО капитал на конец отчетного года	13003	113.597.000 руб.	170.536.000 руб.	223.582.000 руб.	230.128.000 руб.	236.706.000 руб.	237.216.000 руб.
ИТОГО капитал на конец предыдущего года	13004	78.112.000	113.597.000	170.536.000	223.582.000	230.128.000	236.706.000

IV. Долгосрочные обязательства

Форма № 1. Бухгалтерский баланс	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Долгосрочные заемные средства на конец отчетного года	14103	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные заемные средства на конец предыдущего года	14104	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства на конец отчетного года	14203	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства на конец предыдущего года	14204	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства на конец отчетного года	14303	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства на конец предыдущего года	14304	-	-	-	-	-	-
Прочие долгосрочные обязательства на конец отчетного года	14503	-	-	-	-	-	-
Прочие долгосрочные обязательства на конец предыдущего года	14504	-	-	-	-	-	-
ИТОГО долгосрочных обязательств на конец отчетного года	14003	-	-	-	-	-	-
ИТОГО долгосрочных обязательств на конец предыдущего года	14004	-	-	-	-	-	-

V. Краткосрочные обязательства

Форма № 1. Бухгалтерский баланс	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Краткосрочные заемные обязательства на конец отчетного года	15103	133.276.000 руб.	127.334.000 руб.	168.033.000 руб.	113.261.000 руб.	136.526.000 руб.	152.384.000 руб.
Краткосрочные заемные обязательства на конец предыдущего года	15104	61.992.000 руб.	133.276.000 руб.	127.334.000 руб.	168.033.000 руб.	113.261.000 руб.	136.526.000 руб.
Краткосрочная кредиторская задолженность на конец отчетного года	15203	40.222.000 руб.	57.581.000 руб.	40.291.000 руб.	20.831.000 руб.	20.879.000 руб.	24.794.000 руб.
Краткосрочная кредиторская задолженность на конец предыдущего года	15204	50.210.000 руб.	40.222.000 руб.	57.581.000 руб.	40.292.000 руб.	20.831.000 руб.	20.879.000 руб.
Доходы будущих периодов на конец отчетного года	15303	-	-	-	-	-	-
Доходы будущих периодов на конец предыдущего года	15304	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства на конец отчетного года	15403	-	196.000 руб.	87.000 руб.	146.000 руб.	113.000 руб.	95.000 руб.
Оценочные обязательства на конец предыдущего года	15404	-	106.000 руб.	196.000 руб.	87.000 руб.	146.000 руб.	113.000 руб.
Прочие краткосрочные обязательства на	15503	10.117.000	-	-	-	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах

Форма № 2. Отчет о финансовых результатах	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка за отчетный год	21103	749.389.000 руб.	1.009.368.000 руб.	1.035.945.000 руб.	571.143.000 руб.	541.948.000 руб.	524.383.000 руб.
Выручка за предыдущий год	21104	556.526.000 руб.	749.389.000 руб.	1.009.368.000 руб.	1.035.945.000 руб.	571.143.000 руб.	541.948.000 руб.
Себестоимость продаж за отчетный год	21203	691.174.000 руб.	932.681.000 руб.	977.666.000 руб.	520.781.000 руб.	518.909.000 руб.	510.649.000 руб.
Себестоимость продаж за предыдущий год	21204	530.538.000 руб.	669.070.000 руб.	932.681.000 руб.	977.666.000 руб.	520.781.000 руб.	518.909.000 руб.
Валовая прибыль (убыток) за отчетный год	21003	-	76.687.000 руб.	58.279.000 руб.	50.362.000 руб.	23.039.000 руб.	13.734.000 руб.
Валовая прибыль (убыток) за предыдущий год	21004	-	80.319.000 руб.	76.687.000 руб.	58.279.000 руб.	50.362.000 руб.	23.039.000 руб.
Коммерческие расходы за отчетный год	22103	-	35.098.000 руб.	32.494.000 руб.	30.632.000 руб.	27.977.000 руб.	28.289.000 руб.
Коммерческие расходы за предыдущий год	22104	-	22.104.000 руб.	35.098.000 руб.	32.494.000 руб.	30.632.000 руб.	27.977.000 руб.
Управленческие расходы за отчетный год	22203	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы за предыдущий год	22204	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж за отчетный год	22003	-	41.589.000 руб.	25.785.000 руб.	19.730.000 руб.	-4.938.000 руб.	-14.555.000 руб.
Прибыль (убыток) от продаж за предыдущий год	22004	-	58.215.000 руб.	41.589.000 руб.	25.785.000 руб.	19.730.000 руб.	-4.938.000 руб.

Прочие доходы и расходы

Форма № 2. Отчет о финансовых результатах	Код	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы от участия в других организациях за отчетный год	23103	-	-	-	-	-	-
Доходы от участия в других организациях за предыдущий год	23104	-	-	-	-	-	-
Проценты к получению за отчетный год	23203	-	1.243.000 руб.	2.149.000 руб.	1.033.000 руб.	4.935.000 руб.	6.434.000 руб.
Проценты к получению за предыдущий год	23204	-	535.000 руб.	1.243.000 руб.	2.149.000 руб.	1.033.000 руб.	4.935.000 руб.
Проценты к уплате за отчетный год	23303	15.453.000 руб.	10.929.000 руб.	16.507.000 руб.	24.212.000 руб.	8.031.000 руб.	13.873.000 руб.
Проценты к уплате за предыдущий год	23304	937.000 руб.	15.453.000 руб.	10.929.000 руб.	16.507.000 руб.	24.212.000 руб.	8.031.000 руб.
Прочие доходы за отчетный год	23403	8.494.000 руб.	55.543.000 руб.	67.584.000 руб.	21.702.000 руб.	18.787.000 руб.	34.518.000 руб.
Прочие доходы за предыдущий год	23404	47.419.000 руб.	7.959.000 руб.	55.543.000 руб.	67.584.000 руб.	21.702.000 руб.	18.787.000 руб.
Прочие расходы за отчетный год	23503	6.202.000 руб.	15.924.000 руб.	12.409.000 руб.	9.590.000 руб.	2.487.000 руб.	11.937.000 руб.
Прочие расходы за предыдущий год	23504	2.992.000 руб.	6.202.000 руб.	15.924.000 руб.	12.409.000 руб.	9.590.000 руб.	2.487.000 руб.
Прибыль (убыток) до налогообложения за отчетный год	23003	-	71.522.000 руб.	66.602.000 руб.	8.663.000 руб.	8.266.000 руб.	587.000 руб.
Прибыль (убыток) до налогообложения за предыдущий год	23004	-	45.054.000 руб.	71.522.000 руб.	66.602.000 руб.	8.663.000 руб.	8.266.000 руб.
Текущий налог на прибыль за отчетный год	24103	9.569.000 руб.	14.583.000 руб.	13.555.000 руб.	2.117.000 руб.	1.688.000 руб.	77.000 руб.
Текущий налог на прибыль за предыдущий год	24104	14.131.000 руб.	9.569.000 руб.	14.583.000 руб.	13.555.000 руб.	2.117.000 руб.	1.688.000 руб.
Постоянные налоговые обязательства (активы) за отчетный год	24213	-	-	-	-	-	-
Постоянные налоговые обязательства (активы) за предыдущий год	24214	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств за отчетный год	24303	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств за предыдущий год	24304	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов за отчетный год	24503	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов за предыдущий год	24504	-	-	-	-	-	-
Прочее за отчетный год	24603	-	-	-	-	-	-
Прочее за предыдущий год	24604	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток) за отчетный год	24003	35.485.000 руб.	56.939.000 руб.	53.047.000 руб.	6.546.000 руб.	6.578.000 руб.	510.000 руб.
Чистая прибыль (убыток) за предыдущий год	24004	55.347.000 руб.	35.485.000 руб.	56.939.000 руб.	53.047.000 руб.	6.546.000 руб.	6.578.000 руб.