

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2023.11.84.094

Перманентность факторов финансовой устойчивости предприятий наукоемкого производства

Доброва Катрина Бениковна

Доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов и бизнес-аналитики,
Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина,
115035, Российская Федерация, Москва, ул. Садовническая, 33с1,
e-mail: kdobrova@mail.ru

Аннотация

В условиях действия международных экономических санкций и проведения специальной военной операции перед отечественными промышленными предприятиями актуальнейшей проблемой стало сохранение своего финансово-экономического положения на рынке предлагаемых к потреблению товаров и услуг разного предназначения. Для любой экономической организации (особенно – коммерческой) важнейшей целью является обеспечение ее финансовой устойчивости: иметь в требуемом объеме средства, достаточные как для погашения внешних и внутренних обязательств, так и для продолжения своей финансово-хозяйственной деятельности после всех платежей. В статье рассматривается содержание оценок финансового положения предприятий наукоемкого производства, приводится уточнение методического инструментария и предлагается дополнить методы оценки финансовой устойчивости предприятий показателями инфляции, импортозамещения и чистой приведенной стоимости. Учитывая действие постоянно меняющихся факторов производства, специфику производства и общественную значимость для страны, можно выделять оптимальные показатели оценки финансовой устойчивости предприятий, позволяющие в конечном итоге находить возможности повышения эффективности наукоемкого производства: достигать наибольших результатов при наименьших затратах своих финансовых, природных и трудовых ресурсов.

Для цитирования в научных исследованиях

Доброва К.Б. Перманентность факторов финансовой устойчивости предприятий наукоемкого производства // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 3А. С. 837-845. DOI: 10.34670/AR.2023.11.84.094

Ключевые слова

Кредитоспособность, коэффициенты и показатели (финансовой устойчивости), устойчивость финансовая, учет специфики производства, учет временной стоимости, факторы устойчивости.

Введение

В условиях действия международных экономических санкций и проведения специальной военной операции перед отечественными промышленными предприятиями актуальнейшей проблемой стало сохранение своего финансово-экономического положения на рынке предлагаемых к потреблению товаров и услуг разного предназначения [Голубев, Чеботарев, 2018; Чеботарев, 2017]. Для любой экономической организации (особенно – коммерческой) важнейшей целью является обеспечение ее финансовой устойчивости (ФУ): иметь в требуемом объеме средства, достаточные как для погашения внешних и внутренних обязательств, так и для продолжения своей финансово-хозяйственной деятельности после всех платежей [там же].

Основная часть

Для оценки финансовой устойчивости предприятий в экономической литературе приводится большое количество показателей. Они не являются универсальными индикаторами и могут быть разными даже у аналогичных компаний, однако имеют рекомендательный характер для всех организаций с учетом своей специфичности и внешних факторов влияния в практической деятельности.

Из всего многообразия выберем лишь основные. К ним относятся:

Во-первых, группа показателей ликвидности (как составной части общей финансовой устойчивости предприятий), позволяющей определить способность фирмы платить по всем краткосрочным обязательствам. Данные показатели с рекомендуемыми значениями, как правило, используются коммерческими структурами при оценке эффективности управления оборотными активами (денежными средствами, ликвидными ценными бумагами, дебиторской задолженностью, материально-производственными запасами) при сравнении разных краткосрочных периодов – обычно в течение одного года.

В системе этих показателей различают несколько групп:

-коэффициенты ликвидности (Кл). К ним относят: коэффициент *текущей ликвидности* или коэффициент *покрытия краткосрочных обязательств* (отношение оборотных средств, текущих активов, к краткосрочной кредиторской задолженности); коэффициент *быстрой ликвидности* (отношение оборотных активов за вычетом запасов ко всем краткосрочным обязательствам), коэффициент *абсолютной или мгновенной ликвидности* (отношение денежных средств компании и рыночных ценных бумаг ко всем ее краткосрочным обязательствам). Эта «абсолютность» поддерживается гарантированной кредитной линией;

-коэффициенты платежеспособности. Среди них коэффициент *задолженности* (отношение общей суммы кредиторской задолженности к собственному капиталу), коэффициент *долгосрочной кредиторской задолженности* – ДКЗ (отношение ДКЗ к общему объему капитализированных средств); коэффициент *общей платежеспособности* или коэффициент *автономии* (отношение собственного капитала ко всем активам, к итогу баланса) – он может быть основой принятия решения о дополнительном привлечении заемных средств¹.

Во-вторых, коэффициенты оборачиваемости (деловой активности). Среди них:

¹ По мнению отдельных авторов, все коэффициенты задолженности характеризуют отношение заемного и собственного капитала в структуре капитала фирмы [Ван Хорн, 1996, 151].

коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (отношение годового объема чистых продаж в кредит к дебиторской задолженности – ДЗ); *коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности* (отношение себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине кредиторской задолженности – показывает среднюю скорость обращения счетов к оплате); *коэффициент оборачиваемости Запасов* (отношение себестоимости реализованной продукции к Запасам); *коэффициент оборачиваемости собственного капитала* (отношение объема продаж к собственному капиталу); *коэффициент оборачиваемости активов* (отношение выручки к средней стоимости активов). Названные коэффициенты могут применяться для оценки эффективности управления операционными рисками в сфере финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) компании по закупкам, сбыту, ценообразованию.

В-третьих, показатели рентабельности, рассчитываемые обычно как отношение прибыли к объему продаж, умноженному на 100%. Среди них: показатель *валовой рентабельности продаж* (отношение валовой прибыли к объему продаж, выручке); показатель *чистой рентабельности продаж* (отношение чистой прибыли к выручке); *рентабельность активов* (отношение операционной прибыли к средней величине стоимости активов); *рентабельность собственного капитала* (отношение чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала) и др.²

Все рассматриваемые в практике финансового менеджмента коэффициенты ликвидности отражают оценку финансовой устойчивости компании за короткий временной период. Они не представляют большую ценность при стратегическом прогнозировании ФХД предприятия, однако дают возможность обозначить кратковременные тенденции в рамках допустимого равновесия риска и доходности за определенный временной период: день, неделя, месяц, квартал, год.

Определить степень финансовой устойчивости организации (компании, предприятия) по динамике коэффициентов ликвидности можно лишь с учетом этого равновесия, а также с принимаемой во внимание специфической деятельности компании. На отдельных предприятиях – например, наукоемкого производства, их можно применять только в отдельных его структурах, относящихся к частному сектору экономики, когда они выполняют заказы на выполнение совместных или отдельных инновационных проектов по разработке теоретических

² В литературе по финансовому менеджменту и по финансовому анализу (см. список литературы в статье) приводится большое количество показателей ФУ и разные способы их измерения [Бригхэм, Эрхардт, 2007; Ван Хорн, 2018]. Иногда это создает определенную путаницу в методическом инструментарии. Даже понятие «ликвидность» трактуется по-разному в финансовом менеджменте, бухучете и банковском менеджменте. Неверная трактовка ведет к неверным суждениям и соответственно, к неверным умозаключениям и рекомендациям (достаточно фразы «в нашем банке сейчас недостаток ликвидности» и становится ясно, что речь идет о банальной нехватке в банке наличных средств). Также употребление понятий ликвидности, ликвидных активов в бухучете не совсем идентичны трактовкам ликвидности в финансовом менеджменте. Провести четкую грань между ними сложно, поэтому понятие «ликвидность» часто трактуется как активы, которые могут быть обращены в деньги (если принять данную трактовку как аксиому, тогда как понимать коэффициент абсолютной ликвидности). Необходимы уточнения в употреблении понятия «нормативные коэффициенты». Могут быть коэффициенты, приемлемые в расчетных единицах цифры, для конкретной компании конкретной отрасли, в определенных временных трендах. Нет, и не может быть, единых для всех организаций «нормативов» значений показателей финансовой устойчивости. Применение на практике этих расчетов зависит от силы воздействия перманентности внешних и внутренних факторов (не обязательно только экономической направленности).

и практических рекомендаций, представляющих интерес для наукоемких предприятий промышленности [Чеботарев, Чибинев, 2017; Чеботарев, Журенков, 2016].

Рекомендуемые в экономической литературе значения коэффициентов ликвидности не всегда применимы в этих организациях [Лопатников, 2013]. Они могут использоваться в полной мере лишь для той части ФХД предприятий, развитие которой связано с коммерческими договорами на выполнение объемов работ преимущественно за счет собственного капитала.

Для организаций, выполняющих государственные заказы (например, в сфере ОПК, Росатома, РКС), предоставляется гарантированное финансирование ввиду того, что их продукция имеет приоритетное значение для национальной безопасности и экономического суверенитета страны. Критерии оценок, которые приняты на предприятиях, связанных с выпуском продукции гражданского назначения, не подходят к организациям, выпускающих продукцию сугубо военного назначения, но они вполне применимы в организациях, связанных с разработкой и продажей товаров двойного назначения.

В экономической литературе по финансовому менеджменту приводятся разные рекомендуемые значения коэффициентов. Анализируя их динамику, можно делать прогноз относительно принятия оперативных управленческих решений по эффективному использованию имеющихся ресурсов и построения графиков доходов и расходов.

Все коэффициенты ликвидности показывают, в какой мере *краткосрочные* обязательства покрываются оборотными активами. Это позволяет сопоставлять динамику коэффициентов ликвидности предприятия со средним показателем по отрасли.

Встречающиеся в экономической литературе утверждения, что коэффициенты финансовой устойчивости, по сути, тождественны коэффициентам платежеспособности, не совсем корректны, хотя определенное их единство отрицать нельзя. В любом случае они не дают полного представления о стабильности финансового положения компании.

Под стабильностью следует понимать, *во-первых*, рост технико-экономических, в том числе финансовых, показателей; *во-вторых*, увеличение акционерной собственности и, соответственно рост доходов работников предприятия и выплаты доли, получаемой чистой прибыли рядовым акционерам.

На степень финансовой устойчивости компании оказывает существенное воздействие (особенно в последние годы) перманентность факторов влияния внешней и внутренней среды, что не находит достаточного отражения в используемых расчетных индикаторах. Есть смысл имеющиеся коэффициенты финансового положения компании дополнить коэффициентами внешней среды, отнеся к ним: динамику показателей инфляции и коэффициенты импортозамещения, понимая под ним объемы замещаемых зарубежных поставок аналогичными комплектующими товарами и технологиями отечественного производства.

Следует различать понятия «кредитоспособность» и «финансовая устойчивость». Первое – отражает финансовые возможности компании оплачивать банковские услуги, направленные на погашение кредитов и вероятность предоставления компаниям новых заемных средств. Второе – показывает возможности предприятия сохранять ситуацию, при которой оно в состоянии обеспечивать стабильное финансовое положение по всем своим внутренним обязательствам, включая, кроме погашения кредиторской задолженности, своевременность оплаты труда работников и распределение доли чистой прибыли среди своих акционеров.

Расчеты коэффициентов позволяют предприятию осуществлять контроль над реализацией плановых финансовых показателей, выявлять отклонения фактов от плана, строить необходимые графики и проводить сравнительный анализ с аналогичными другими

предприятиями своей отрасли.

Трудность представляет выделение каких-либо коэффициентов финансовой устойчивости, которые бы имели универсальную значимость при выборе приемлемого соотношения отдельных статей финансовой отчетности. Для каждого предприятия могут быть свои «приемлемые соотношения». Все организации зависят от степени перманентности специфических технико-экономических факторов, которые необходимо учитывать при оценке финансовой устойчивости всех предприятий и, в особенности те, которые относятся к наукоемкому производству.

Предельную величину заимствования привлекаемых извне средств можно определить при помощи формулы оценки эффекта финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СН}) \times (\text{РА} - \%) \times (\text{ЗК} / \text{СК}),$$

где: СН – ставка налога на прибыль;

(РА – %) – дифференциал финансового рычага (ДФР), представляющий разницу между рентабельностью активов фирмы (РА) и средним размером процента за кредит;

ЗК / СК – финансовый рычаг, отношение заемного капитала к собственным источникам финансирования.

Положительное значение ДФР (> 1) говорит о допустимых пределах финансовой устойчивости организации при относительно низком уровне риска, связанного с налоговыми и кредитными платежами. При значении ДФР < 1 риск неплатежеспособности компании возрастает.

Соответственно, устойчивость зависит не столько от соотношения заемного и собственного капитала (по сути, от структуры капитала), сколько от объема налоговых и кредитных платежей, что находит отражение в преобладающей значимости показателя ДФР. Любой предприниматель, привлекая извне заемные средства, надеется на рост экономической рентабельности. При удачном стечении рыночной конъюнктуры риск может быть оправдан, что позволит предпринимателю в целях расширения своего бизнеса брать дополнительно необходимые заемные ресурсы. Нередко именно принятие управленческих решений с относительно высоким операционным (производственным) риском может привести компанию к улучшению своего финансового положения³.

На финансовую устойчивость организации оказывает влияние совокупность внутренних и внешних факторов. Такие показатели, как рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, платежеспособность, стабильность можно отнести к внутренним факторам, действие которых зависит от квалификации управленческого персонала компании.

В отличие от внутренних факторов на финансовую устойчивость предприятия большое влияние оказывает внешняя среда, макроэкономические факторы, не зависящие от проведения предприятием их экономической политики. Однако любая коммерческая организация в целях поддержания своей финансовой устойчивости вынуждена учитывать перманентность структурообразующей системы показателей внешней среды.

Существенное влияние на ФУ оказывают факторы не обязательно сугубо экономической

³ Часто встречается в экономических научных публикациях мнение, что чем больше компания имеет в своем распоряжении собственных средств, тем выше у нее финансовая устойчивость. Это не совсем верно. Мало их иметь. Нужно еще уметь управлять ими с наибольшей эффективностью. Как говорил более ста лет назад Генри Форд, предприятие, которое не может толком распорядиться своими собственными средствами, вряд ли сможет грамотно распорядиться и займом [Бригхэм, Эрхардт, 2007].

направленности, но и технологические, политические, социальные (в том числе демографические, экологические, психологические) способы воздействия. Все они в той или иной мере связаны друг с другом.

Принимаемые управленческие решения на уровне конкретных предприятий предполагают необходимость разработки разных сценариев экономического роста, прогнозировать возможные изменения ценовой, налоговой, международной политики, а также перманентность факторов проводимого внешнего курса нашим государством и зарубежными странами [Чеботарев, Проскурин, Ельшин, 2022; Чеботарев, Доброва, 2018].

При этом надо учитывать тот факт, что процессы формирования приемлемых условий для финансовой устойчивости организации имеют определенные границы: как высокий, так и низкий уровень устойчивости могут иметь отрицательные последствия.

В первом случае предприятие имеет большой объем собственного капитала и могут в течение трех и более лет обеспечивать для себя определенный «запас прочности». Однако без привлечения заемного капитала оно не будет иметь перспектив дальнейшего экономического роста.

Во втором случае, чрезмерное использование заемных средств и неумение эффективно ими распоряжаться могут привести коммерческую организацию к банкротству: неспособности ее платить по своим долгосрочным и краткосрочным обязательствам⁴. В данном случае организации необходимо повысить результативность управления структурой капитала.

На формирование благоприятных условий обеспечения финансовой устойчивости предприятий может оказать реформирование монетарной, денежно-кредитной политики государства. Необходимо, *во-первых*, установление относительно стабильной ключевой ставки Банка России⁵, *во-вторых*, замедление процессов «маятниковых» колебаний курса национальной валюты, что негативно отражается на конечных результатах ФХД предприятий, тормозит выработку верных управленческих решений относительно управления операционными и финансовыми рисками.

Универсальным показателем финансовой устойчивости предприятий может служить ЧПС – чистая приведенная стоимость. Данный показатель чаще применяется для оценки эффективности инвестиционных проектов, однако он вполне подходит к оценке финансовой устойчивости коммерческой организации. В отличие от других показателей, которые преимущественно используются в бухгалтерской отчетности, показатель ЧПС учитывает временную стоимость денег, что очень важно для финансового менеджмента.

Используя в MSExcel финансовую функцию ЧПС (NPV), можно рассчитать приведенную настоящую стоимость по формуле:

⁴ Нередко в экономической литературе встречается утверждение, что оценивать финансовую устойчивость предприятия надо по объему собственного капитала: чем больше его величина, тем оно считается наиболее устойчивым по сравнению с тем предприятием, у которого нет такого объема собственного капитала. Достаточно напомнить, что японская экономика быстро развивается при наличии у большинства ее промышленных предприятий удельного веса заемного капитала не многим более 60%. В данном случае срабатывает позитивная роль государственного регулирования взаимоотношений предприятий с коммерческими структурами, прежде всего с банками [Бригхэм, Эрхардт, 2007; Лопатников, 2013].

⁵ Она неоднократно меняется каждый год. Если в 2021 г. она изменялась 7 раз, то в 2022 г. 8 раз. После начала специальной военной операции ключевая ставка была установлена на уровне 20,00 %. С 19 сентября до конца декабря 2022 г. она остановилась на уровне 7,50%].

$$NPV = -I_0 + (C_1 \times kd_1) + (C_2 \times kd_2) + \dots + (C \times kd_n),$$

где: I_0 – первоначальные инвестиции;

C_1, \dots, C_n – притоки денежных средств по годам;

kd_1, \dots, kd_n – коэффициент дисконтирования.

При значении ЧПС выше нуля проект может приниматься к исполнению, создавая тем самым предпосылки дальнейшего укрепления финансового положения компании и расширяя границы ее стратегического планирования.

При помощи расчетов коэффициентов и показателей ФХД предприятия, в том числе показателя чистой приведенной стоимости, можно оценивать на конкретный временной период степень его устойчивости при сравнении со средними значениями других организаций. Эти расчеты позволяют компании осуществлять финансовый контроль, выявляя вероятность возникновения рисков и разрабатывая конкретные мероприятия по их нейтрализации.

Поддержание финансовой устойчивости предприятий возможно также при возврате к советской системе нормирования труда и его оплаты, повышению роли административных органов в установлении ценовых «ограничителей» в зависимости от количества и качества предлагаемых товаров и услуг и т.п.⁶

Заключение

Таким образом, учитывая действие постоянно меняющихся факторов производства, специфику производства и общественную значимость для страны, можно выделять оптимальные *показатели оценки* финансовой устойчивости предприятий, позволяющие в конечном итоге находить возможности повышения эффективности наукоемкого производства: достигать наибольших результатов при наименьших затратах своих финансовых, природных и трудовых ресурсов.

Библиография

1. Бригхэм Ю, Эрхардт М. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2007. 960 с.
2. Ван Хорн Дж., Вахович К. Основы финансового менеджмента. М.: Вильямс, 2018. 1056 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. М., 1996. 800 с.
4. Голубев С.С., Чеботарев С.С. Информационные технологии как ключевой механизм устойчивого развития оборонных промышленных предприятий в современных условиях // Экономические стратегии. 2018. № 3. С. 68-81.
5. Лопатников А.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело, 2013. С. 520.
6. Чеботарев С.С. Экономическая оценка механизма формирования рентабельности продукции государственного оборонного заказа по формуле $20(25) + 1$ // Вестник воздушно-космической обороны. 2017. № 2 (14). С. 11-16.
7. Чеботарев С.С., Доброва К.Б. Финансовое оздоровление стратегических организаций оборонно-промышленного комплекса в современных условиях // Экономические аспекты технологического развития современной промышленности. М., 2018. С. 223-227.
8. Чеботарев С.С., Журенков Д.А. Организационно-экономический механизм формирования цены на оборонную продукцию: анализ и предложения по совершенствованию // Научный вестник оборонно-промышленного

⁶ Эти процессы регулируют во многих странах. Установление «потолочных цен» может попасть под серьезные санкции: лишение лицензии, сложности взятия кредита в банках и т.п. Однако это тема отдельного научного исследования.

комплекса России. 2016. № 3. С. 7-20.

9. Чеботарев С.С., Проскурин Б.В., Ельшин В.А. Векторы управления инновациями высокотехнологичных организаций промышленности: методологические аспекты. М.: РУСАЙНС, 2022. 146 с.
10. Чеботарев С.С., Чибинев А.М. Методология прогнозирования и оценки затрат на продукцию военного назначения: зарубежный опыт // Экономические аспекты технологического развития современной промышленности. М.: Научный консультант, 2017. С. 234-237.

The permanence of factors of financial stability of knowledge-intensive enterprises

Katrina B. Dobrova

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Finance and Business Analytics Department,
Kosygin Russian State University,
115035, 1, 33, Sadovnicheskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: kdobrova@mail.ru

Abstract

In the context of international economic sanctions and the conduct of a special military operation for domestic industrial enterprises, the most urgent problem was to maintain their financial and economic position in the market of goods and services offered for consumption for various purposes. For any economic organization (especially a commercial one), the most important goal is to ensure its financial stability: to have the required amount of funds sufficient both to pay off external and internal obligations, and to continue its financial and economic activities after all payments. The article presented here discusses the content of financial assessments. of knowledge-intensive production enterprises, the methodological tools are refined, and it is proposed to supplement the methods for assessing the financial stability of enterprises with indicators of inflation, import substitution and net present value. Taking into account the action of constantly changing factors of production, the specifics of production and social significance for the country, it is possible to single out the optimal indicators for assessing the financial stability of enterprises, which ultimately allow us to find opportunities to improve the efficiency of high-tech production: to achieve the greatest results at the lowest cost of our financial, natural and labor resources.

For citation

Dobrova K.B. (2023) Permanentnost' faktorov finansovoi ustoichivosti predpriyatii naukoemkogo proizvodstva [The permanence of factors of financial stability of knowledge-intensive enterprises]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (3A), pp. 837-845. DOI: 10.34670/AR.2023.11.84.094

Keywords

Creditworthiness, coefficients and indicators (financial stability), financial stability, accounting for the specifics of production, accounting for time value, sustainability factors.

References

1. Brigham E., Erhardt M. (2007) *Finansovyi menedzhment* [Financial Management]. St. Petersburg: Piter Publ.
2. Chebotarev S.S. (2017) Ekonomicheskaya otsenka mekhanizma formirovaniya rentabel'nosti produktsii gosudarstvennogo oboronno zakaza po formule $20(25) + 1$ [Economic assessment of the mechanism for the formation of the profitability of products of the state defense order according to the formula $20(25) + 1$]. *Vestnik vozdushno-kosmicheskoi oborony* [Bulletin of Aerospace Defense], 2 (14), pp. 11-16.
3. Chebotarev S.S., Chibinev A.M. (2017) Metodologiya prognozirovaniya i otsenki zatrat na produktsiyu voennogo naznacheniya: zarubezhnyi opyt [Methodology for forecasting and estimating costs for military products: foreign experience]. In: *Ekonomicheskie aspekty tekhnologicheskogo razvitiya sovremennoi promyshlennosti* [Economic aspects of the technological development of modern industry]. Moscow: Nauchnyi konsul'tant Publ.
4. Chebotarev S.S., Dobrova K.B. (2018) Finansovoe ozdorovlenie strategicheskikh organizatsii oboronno-promyshlennogo kompleksa v sovremennykh usloviyakh [Financial recovery of strategic organizations of the military-industrial complex in modern conditions]. In: *Ekonomicheskie aspekty tekhnologicheskogo razvitiya sovremennoi promyshlennosti* [Economic aspects of the technological development of modern industry]. Moscow.
5. Chebotarev S.S., Proskurin B.V., El'shin V.A. (2022) *Vektory upravleniya innovatsiyami vysokotekhnologichnykh organizatsii promyshlennosti: metodologicheskie aspekty* [Vectors of innovation management in high-tech industrial organizations: methodological aspects]. Moscow: RUSAINS Publ.
6. Chebotarev S.S., Zhurenkov D.A. (2016) Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm formirovaniya tseny na oboronnuyu produktsiyu: analiz i predlozheniya po sovershenstvovaniyu [Organizational and economic mechanism of pricing for defense products: analysis and proposals for improvement]. *Nauchnyi vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii* [Scientific Bulletin of the Russian Defense Industry], 3, pp. 7-20.
7. Golubev S.S., Chebotarev S.S. (2018) Informatsionnye tekhnologii kak klyuchevoi mekhanizm ustoichivogo razvitiya oboronnykh promyshlennykh predpriyatii v sovremennykh usloviyakh [Information technologies as a key mechanism for the sustainable development of defense industrial enterprises in modern conditions]. *Ekonomicheskie strategii* [Economic strategies], 3, pp. 68-81.
8. Lopatnikov A.I. (2013) *Ekonomiko-matematicheskii slovar': Slovar' sovremennoi ekonomicheskoi nauki* [Dictionary of Economics and Mathematics: Dictionary of Modern Economics]. Moscow: Delo Publ.
9. Van Horne J. (1996) *Osnovy upravleniya finansami* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow.
10. Van Horne J., Wachowicz K. (2018) *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow: Vil'yams Publ.