**Малый бизнес в условиях рыночной экономики**

2015

Диплом

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Малый бизнес дает значительный социально-экономический эффект, уменьшает расходы бюджета на трудоустройство граждан, обеспечивает поддержание социальной стабильности, решает проблемы преодоления бедности. Опыт развитых стран показывает, что с помощью именно малых организаций возможны позитивные сдвиги в экономической стабилизации и развитии экономики.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

.1 Сущность, содержание и роль малого бизнеса в макроэкономической среде

.2 Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации

.3 Нормативно-правовая база, регулирующая деятельность малых предприятий

.4 Зарубежный опыт деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения

ГЛАВА 2. МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ПСП «БЕТОН»

.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО ПСП «Бетон»

.2 Анализ финансового состояния предприятия ООО ПСП «Бетон»

.3 Финансирование — как одно из условий управления малым бизнесом

.4 Информационное обеспечение деятельности предприятий

ГЛАВА 3. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

.1 Основные пути повышения и эффективного использования потенциала малого бизнеса РД и расчет эффективности предложенных мероприятий

.2 Развитие малого бизнеса в РД с целью формирования в стране необходимых условий экономического роста

.3 Экономическая безопасность предприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Малый бизнес дает значительный социально-экономический эффект, уменьшает расходы бюджета на трудоустройство граждан, обеспечивает поддержание социальной стабильности, решает проблемы преодоления бедности. Опыт развитых стран показывает, что с помощью именно малых организаций возможны позитивные сдвиги в экономической стабилизации и развитии экономики. Доля малого бизнеса в ВВП развитых стран составляет от 60 до 70%. В России на долю малого бизнеса приходится не более 16% ВВП. Удвоение ВВП в нашей стране невозможно без комплексной, целенаправленной поддержки и развития малого предпринимательства.

В Республике Дагестан развитие малого предпринимательства имеет особенно важное значение, что обусловлено спецификой развития региональной экономики. Наличие в экономике незаполненных ниш, неспособность крупного производства приспосабливаться к потребностям рыночной экономики, отсутствие государственных финансовых возможностей поддержки сложившегося производственного сектора, наличие большого количества высококвалифицированного незанятого населения, сложившиеся веками народные производства и промыслы и ряд других условий предполагают необходимость активного развития малого предпринимательства. Однако потенциал малого бизнеса в республике задействован все еще недостаточно: не выработаны концептуальные подходы к разработке основ его функционирования и политики поддержки с учетом специфики региона и отраслей экономики.

Существующая система государственной поддержки малого бизнеса в республике не обеспечивает ощутимых результатов развития этого сектора экономики и реального позитивного влияния на экономику.

Изложенные обстоятельства и определили актуальность и практическую значимость дипломного исследования.

Данная дипломная работа на тему «Пути совершенствования малого бизнеса на примере предприятия ООО ПСП «Бетон»» актуальна, т.к. ее целью является изучение и применение на практике теоретических знаний, современных методов экономических исследований финансового состояния малого предприятия и анализа результатов финансово — экономической деятельности. А также, использование данных анализа для рекомендации принятия практических мероприятий, с целью повышения эффективности деятельности малого предприятия.

Объектом дипломного исследования является малое предприятие ООО ПСП «Бетон».

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

—   Раскрыть сущность, содержание и роль малого бизнеса в макроэкономической среде;

—   Рассмотреть опыт управления малым предпринимательством в странах Западной Европы;

—   Изучить нормативно- правовую базу регулирующую деятельность малого предпринимательства;

—   Представить организационно-экономическую характеристику ООО ПСП «Бетон»;

—   Проанализировать финансовое состояние ООО ПСП «Бетон» с помощью финансовых показателей и коэффициентов и оценить деловую активность;

—   Разработать мероприятия по улучшению эффективности финансового состояния предприятия

В качестве источников написания работы послужили нормативные документы, бухгалтерская отчетность ООО ПСП «Бетон», а так же специализированные учебные пособия и материалы периодической печати.

Теоретической и методологической основой дипломной работы послужили многие положения, изложенные в трудах российских ученых экономистов и финансистов, таких как: А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, Г.В.Савицкая, М.С.Абрютина, А.Д.Шеремет, Л.В.Донцова, А.И.Шпынова, Г.И.Шереленко, В.Р. Банк, Р.Брюк, Е.В.Калинкин, А.И.Муравьев и т.д.

Материал в данной дипломной работе изложен по трем направлениям:

1.       Изложение теоретических основ малого бизнеса.

2.       Проведение анализа и оценка финансового состояния предприятия, деловой активности и рентабельности предприятия ООО ПСП «Бетон».

3.       Описание предложенных мероприятий по повышению эффективности финансово-экономической деятельности предприятия ООО ПСП «Бетон».

Структурно дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

1.1     Сущность, содержание и роль малого бизнеса в макроэкономической среде

Изучая вопросы малого предпринимательства в РФ, необходимо обратиться к самому понятию малого предпринимательства. Малое предпринимательство — это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях.

Общее число показателей по данным Мирового банка, по которым предприятие относится к субъектам малого предпринимательства, составляет свыше пятидесяти показателей. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются следующие:

—       средняя численность занятых на предприятии работников,

—       ежегодный оборот, полученный предприятием (как правило, за один год),

—       величина активов.

Практически во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих человек.

В российской практике существование малого предпринимательства было разрешено в 1988 году. В этот период к числу малых отнесли государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 чел.

В соответствии с действующим в настоящее время Федеральным законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

—     в промышленности-100 человек;

—       в строительстве- 100 человек;

—       на транспорте — 100 человек;

—       в сельском хозяйстве — 60 человек;

—       в научно-технической сфере — 60 человек;

—       в оптовой торговле — 50 человек;

—       в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;

—       в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ, малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица. В случае превышения малым предприятием установленной настоящей статьей численности указанное предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца.

Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в российской федерации» в ред. Федерального закона от 18.10.2007 N 230-ФЗ, вступающий в силу с января 2008 года, вносит изменения в критерии отнесения субъекта хозяйственной деятельности к малому предприятию:

—       для юридических лиц — суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25 процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25 процентов;

—       средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [5,С.36]:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до 15 человек;

—   выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [3]

Таким образом, новый Закон вводит понятие средних предприятий, численность персонала которых не должна превышать 250 человек, тогда как численность малых предприятий ограничивается числом сотрудников равным 100 вне зависимости от сферы деятельности организации, и понятие микропредприятий, численность которых не должна превышать 15 человек. Данный закон также вводит ограничения на выручку организации и балансовую стоимость активов.

Таким образом, при определении размеров организаций и отнесении их к субъектам малого предпринимательства все большее внимание уделяется финансовому состоянию организации, а не численности персонала.

Характерные особенности малых предприятий.

Помимо критериев, обозначенных в Федеральном законе Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ, существуют характерные особенности данной группы организаций (малых предприятий).

Во-первых, это гибкость и быстрота принятия решения, поскольку именно деятельность малого предприятия легче проанализировать применительно к меняющимся условиям рынка, определяя хозяйственную политику.

Во-вторых, малые размеры предприятия позволяют легко контролировать производственный процесс, переналаживая его в связи с актуальными запросами потребителя, рынка, хозяйственного механизма.

Малым предприятиям характерна быстрая реакция на изменение в налогах, в льготах, финансово-кредитной политике и т.п. именно в малом бизнесе создает условия для быстрого маневра, актуализации производственного процесса, эффективного прорыва на рынке, стабильности в конкурентной борьбе.

В-третьих, простые коммуникационные связи внутри предприятия, прямая передача информации, ее быстрое усвоение и быстрая реакция на поступающие команды и распоряжения в самом предприятии, а также взаимосвязи его с партнерами, дает хороший предпринимательский эффект.

В-четвертых, личные связи, часто вредящие в крупном деле, особенно на уровне взаимодействия крупных предприятий между собой, а особенно на государственном уровне, составляют основу малого бизнеса, часто неформальные отношения не только между работниками предприятия, но даже и его клиентами, способны существенно продвинуть дело, учесть все многообразие фактов, которые при других условиях даже трудно собрать и сконцентрировать. В малом предприятии их можно не только использовать, но и достаточно быстро получить эффективную отдачу [1,С.86].

Однако число малых компаний в нашей стране пока существенно отстает от показателей экономически развитых стран. И речь идет не только о простом математическом сравнении количества компаний. В экономике всех стран — экономических лидеров — малый и средний бизнес производит не менее половины валового национального продукта.

Можно выделить ряд причин, тормозящих поступательное развитие малого предпринимательства в регионах России:

Административные барьеры, создаваемые властными органами различного уровня.

По итогам 6 раунда Мониторинга административных барьеров развития малого предпринимательства, проводимого Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР), около 20% малых предприятий в настоящее время продолжают использовать личные связи при регистрации предприятий. Более того, регистрация во многих регионах занимает более 5 дней, хотя лимит регистрации в 5 дней был установлен ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Высокие административные барьеры отпугивают людей от ведения предпринимательской деятельности, порождают неверие в собственные силы, ухудшают деловую среду.

Наличие коррупции во всех сферах регламентации деятельности бизнеса, которая провоцирует теневую деятельность как источник средств для финансирования «неформальных выплат». Можно говорить о складывании порочного круга «вымогательство — нерегистрируемые результаты деятельности».

Хотя острота налоговых проблем сейчас ниже, чем 2-3 года назад, все же остается одним из главных факторов сдерживающих развитие предпринимательства.

Дефицит квалифицированных трудовых ресурсов.

Дисбаланс спроса и предложения на рынке труда приводит к тому, что вакантные рабочие места вынуждены занимать непрофильные специалисты, получившие дополнительные навыки во время работы, что безусловно сказывается на качестве выполняемой работы на предприятии и на темпах экономики в целом [13,С.16].

Дефицит оборудования нужного качества (отсутствие и изношенность оборудования на малых предприятиях промышленности).

Узость финансовой базы как внутренний ограничитель развития малых предприятий. Основной источник финансирования развития — доходы от собственной деятельности.

С позиций кредитных организаций, наиболее существенным фактором, сдерживающим кредитно-инвестиционную активность банковского сектора по отношению к малому бизнесу, является его финансовое состояние, так как более 1/3 малых организаций являются убыточными.

1.2 Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации

малый бизнес финансирование налогообложение

Под субъектами малого предпринимательства понимаются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные к малым предприятиям, в том числе к микро предприятиям, и средним предприятиям.

Для того чтобы организация считалась субъектом малого предпринимательства, должны быть выполнены следующие условия:

организация должна быть только коммерческой;

доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале организации не должна превышать 25%;

доля в уставном капитале, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, так же не должна превышать 25%;

средняя численность работников за отчетный период не должна превышать допустимую среднюю численность для соответствующего вида деятельности.

Если организация не будет соответствовать хотя бы одному из условий, она не может быть признана субъектом малого предпринимательства.

Коммерческими организациями признаются: «организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности».

Коммерческие организации могут создаваться в виде:

хозяйственных товариществ и обществ;

производственных кооперативов;

государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность создания:

хозяйственных товариществ в форме:

а. полного товарищества;

б. товарищества на вере;

хозяйственных обществ в форме:

а. общества с ограниченной ответственностью;

б. акционерного общества;

в. общества с дополнительной ответственностью.

Как было отмечено выше, для каждого вида деятельности предусмотрена допустимая средняя численность работников в отчетном периоде. Средняя численность работников определяется в этом случае с учетом всех работников малого предприятия, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а так же работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

Таким образом, организация с численностью 100 человек, имеющая огромную выручку, сточки зрения законодательства будет относиться к малым предприятиям и вправе претендовать на государственную поддержку.

Если малое предприятие осуществляет несколько видов деятельности (многопрофильное), то оно относится к таковым критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объёме прибыли.

Кроме организаций под субъектами малого предпринимательства понимаются так же физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Для того чтобы начать предпринимательскую деятельность, субъекту малого предпринимательства необходимо, прежде всего, зарегистрироваться и получить лицензию на отдельные виды деятельности (если выбранный вид деятельности подлежит лицензированию).

В России действуют два вида налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства: общий и специальный.

Юридические лица, имеющие статус субъектов малого предпринимательства, могут применять общий режим налогообложения, так же как и предприниматели, в добровольном порядке. Исключение составляют виды деятельности, подлежащие обложению единым налогом на вменённый доход.

Общую систему налогообложения юридические лица вправе применять в отношении, как всех видов деятельности организации, так и отдельных видов в случае, когда по одному из видов деятельности субъект уплачивает ЕНВД.

Под общим режимом налогообложения понимаются федеральные, региональные, местные налоги и сборы, предусмотренные для налогоплательщиков Налоговым кодексом Российской Федерации.

К федеральным налогам и сборам относятся:

. Налог на добавленную стоимость;

. акцизы;

. налог на доходы физических лиц;

. налог на прибыль организаций;

. налог на добычу полезных ископаемых;

. водный налог;

. сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

. государственная пошлина.

К региональным налогам относятся:

. налог на имущество организаций;

. налог на игорный бизнес;

. транспортный налог.

К местным налогам относятся:

. земельный налог;

. налог на имущество физических лиц.

Можно отметить, что если в отношении индивидуальных предпринимателей законодательство не требует ведения бухгалтерского учёта, то в отношении организаций такое требование является обязательным.

Основным нормативным документом, регулирующим бухгалтерский учёт, является Закон о бухгалтерском учёте.

Бухгалтерский учёт представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учёт обязаны вести все организации независимо от организационно — правовой формы. В настоящее время от обязанности ведения бухгалтерского учёта освобождены только организации, перешедшие на упрощённую систему налогообложения (за исключением учёта основных средств и нематериальных активов), которые ведут учёт доходов и расходов и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, которые ведут только учёт доходов и расходов в порядке, установленном налоговым законодательством Российской Федерации.

Кроме того, в учётной политике организации должны быть утверждены:

рабочий план счетов бухгалтерского учёта;

формы первичных документов, применяемые организацией для оформления хозяйственных операций;

порядок проведения инвентаризацией и методы оценки имущества и обязательств;

правила документооборота и порядок обработки учётной информации;

другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учёта.

Специальные налоговые режимы введены Федеральным законом от 29 декабря 2001 г. и включены в раздел VIII Налогового кодекса РФ. Они предусматривают особый порядок исчисления и уплаты налогов, в том числе замену совокупности налогов одним налогом.

Малого бизнеса непосредственно касаются главы 26.2 «Упрощенная система налогообложения» (введена Федеральным законом от 24.07. 2002 г. № 104-ФЗ), 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (введена тем же Федеральным законом), 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» (введена Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 147-ФЗ).

Специальные налоговые режимы — это особый порядок налогообложения и (или) особый вид федерального налога, переход на исчисление и уплату которых освобождает от обязанности по уплате отдельных федеральных налогов и сборов, региональных и местных налогов.

Специальные налоговые режимы получили право на освобождение от налогов:

для организации — на прибыль организаций, на имущество организаций, а также ЕСН и НДС (кроме НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РФ), которые им заменены единым налогом, исчисленным по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период;

для индивидуальных предпринимателей — на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от осуществления предпринимательской деятельности), на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности), а также ЕСН (с доходов, полученных от предпринимательской деятельности, выплат и иных вознаграждений, исчисляемых ими в пользу физических лиц) и НДС (за исключением НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РФ). Указанные налоги заменены единым налогом, исчисленным по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период.

Кроме того, индивидуальные предприниматели уплачивают страховые сборы на обязательное пенсионное страхование.

Все остальные действующие налоги и сборы оплачиваются субъектами в соответствии с общим режимом налогообложения.

Упрощенная система налогообложения. Упрощенная система налогообложения (УСН) действует с 1 января 2003 г. и регулируется ст.346.11-346.25 гл.26.2 НК РФ.

При переходе организаций и индивидуальных предпринимателей установлены следующие ограничения:

. Для организаций их доход от реализации за 9 месяцев того года, когда подается заявление о переходе, не должен превышать 11 млн руб. (без НДС).

. Средняя списочная численность работников организаций и индивидуальных предпринимателей за отчетный (налоговый) период не должна превышать 100 человек.

. Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов у организаций, определяемых в соответствии с законом о бух. учете, не должна превышать 100 млн. руб.

Налогоплательщики УСН — организации, в том числе предприятия малого бизнеса, и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения и применяющие её в установленном порядке.

Объектом налогообложения признаются либо доходы, либо доходы, уменьшенные на величину расходов. Налогоплательщики самостоятельно выбирают объект налогообложения.

К доходам организации для целей налогообложения относят доходы от реализации и внереализационные. При определении объектов налогообложения индивидуальные предприниматели учитывают доходы от предпринимательской деятельности.

Для всех плательщиков единого налога, работающих по УСН, датой получения дохода признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (кассовый метод).

Расходами признаются обоснованные, экономически оправданные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком; по общему правилу расходами налогоплательщиков признаются затраты после их фактической оплаты.

Налоговая база зависит от выбранного объекта налогообложения. Если объектом являются доходы организации и индивидуальных предпринимателей, то налоговой базой признается денежное выражение этих доходов. Если объектом выбраны доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов.

Налоговым периодом признается календарный год, а отчетным периодом — первый квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года.

Налоговые ставки по единому налогу для налогоплательщика, применяющего УСН, установлены: 6% на доходы и 15% на доходы, уменьшенные на величину расходов.

По истечении налогового периода налог уплачивается не позднее подачи декларации:

налогоплательщиками-организациями не позднее 31 марта

налогоплательщиками — индивидуальными предпринимателями по месту жительства не позднее 30 апреля года, следующего за налоговым периодом.

Единый налог на вмененный доход. Вмененный доход — это потенциально возможный доход налогоплательщика, рассчитанный с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на его получение, и используемых для расчета единого налога по установленной ставке. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) с 1 января 2003 г. регулируется гл.26.3 НК РФ.

1.3 Нормативно-правовая база, регулирующая деятельность малых предприятий

Согласно ст.2 Федерального закона N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается на Конституции РФ и осуществляется этим же ФЗ, другими федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами РФ, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Анализ предмета регулирования и содержания Федерального закона N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» позволяет сделать вывод о том, что специальные нормативно-правовые акты о малом и среднем предпринимательстве следует отнести к сфере административного законодательства, которое согласно ст.72 Конституции РФ относится к предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов. Следовательно, вопросы развития малого и среднего предпринимательства призваны регулировать как федеральное, так и региональное законодательство. С учетом этого обстоятельства к числу нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы развития малого и среднего предпринимательства, относятся следующие:. Конституция РФ, которая закрепляет общие принципы правового регулирования предпринимательской деятельности, устанавливает минимум гарантий прав и интересов участников предпринимательских правоотношений, который не может быть ограничен, закрепляет предметы ведения Российской Федерации и субъектов РФ.. Федеральный закон N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и другие федеральные законы. Правовые основы деятельности малого и среднего предпринимательства во многом определяются Гражданским кодексом РФ, Налоговым кодексом РФ, КоАП РФ и др.

Помимо кодифицированных актов издано значительное число иных федеральных законов, регулирующих предпринимательскую деятельность:

) федеральные законы, устанавливающие государственные требования к организации и осуществлению предпринимательской деятельности:

а) ФЗ от 8 августа 2001 года N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;

б) ФЗ от 8 августа 2001 года N 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;

в) ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон о лицензировании отдельных видов деятельности» — вводит изменения в лицензионное законодательство, устанавливает замену института лицензирования страхованием в шести видах деятельности и возможность автоматического продления лицензий для тех представителей бизнеса, которые не совершали нарушений, это поможет малому бизнесу: не надо будет приносить большие пачки документов, для того чтобы продлить лицензии.

г) ФЗ от 27 декабря 2002 года N 184-ФЗ «О техническом регулировании»;

д) ФЗ от 8 августа 2001 года N 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»;

е) ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части исключения внепроцессуальных прав органов внутренних дел Российской Федерации, касающейся проверок субъектов предпринимательской деятельности.» — позволяет защитить предпринимателей от чрезмерного административного давления.

ж) ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса» — этот закон направлен на поддержку предприятий малого бизнеса путём создания более благоприятных условий для применения ими специальных налоговых режимов.

) федеральные законы, определяющие основные принципы рыночной экономики:

а) ФЗ от 26 июля 2006 года N 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

б) Закон РФ от 20 февраля 1992 года N 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле»;

в) ФЗ от 22 апреля 1996 года N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»;

) федеральные законы, устанавливающие правовое положение хозяйствующих субъектов:

а) ФЗ от 26 декабря 1995 года N 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;

б) ФЗ от 8 февраля 1998 года N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»;

в) ФЗ от 8 мая 1996 года N 41-ФЗ «О производственных кооперативах»;

г) ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности, и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства» — позволяет приобрести в собственность предпринимателям арендуемую у государства недвижимость.

) федеральные законы, регулирующие отдельные виды предпринимательской деятельности:

а) ФЗ от 29 октября 1998 года N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;

б) ФЗ от 8 августа 2001 года N 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности»;

в) ФЗ от 29 ноября 2001 года N 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»;

г) ФЗ от 13 марта 2006 года N 38-ФЗ «О рекламе» и т.д.. Иные нормативно-правовые акты Российской Федерации, принимаемые в соответствии с перечисленными федеральными законами. Видимо законодатель имеет в виду федеральные подзаконные акты, особое место среди которых должны занять федеральные программы развития малого и среднего предпринимательства, утверждаемые Правительством РФ. К числу федеральных подзаконных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность в настоящее время, относятся также:

) Указы Президента РФ (например, Указ Президента РФ от 9 марта 2004 года N 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти»);

) Постановления Правительства РФ (Например, Постановление Правительства РФ от 12 августа 2002 года N 584 «Об утверждении положения о проведении конкурса по продаже государственного или муниципального имущества»);

) Нормативные акты федеральных органов исполнительной власти (министерств, ФАС РФ и др.);. Законы и иные нормативно-правовые акты субъектов РФ, которые издаются законодательными и исполнительными органами субъектов РФ в пределах установленной ст.71-73 Конституции РФ компетенции и не могут противоречить федеральному законодательству. Комментируемый закон четко указывает на необходимость приятия в каждом субъекте РФ не только специального закона, регулирующего вопросы развития малого и среднего предпринимательства, но и соответствующей региональной программы.. Нормативные правовые акты органов местного самоуправления. К их числу относятся уставы муниципальных образований, а также иные нормативно-правовые акты, виды, порядок принятия (издания), официального опубликования (обнародования) и вступления в силу которых определяются уставом. Важное место в системе муниципальных нормативно-правовых актов должны занять принимаемые органами местного самоуправления муниципальные программы развития малого и среднего предпринимательства.

В условиях расширения сотрудничества отечественных предпринимателей с иностранными хозяйствующими субъектами важную роль в регулировании предпринимательских отношений играют также общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» не содержит отдельных положений о данном источнике правового регулирования видимо потому, что его специфика довольно четко определена Конституцией РФ и иными федеральными законами. Так, в Федеральном законе «О международных договорах Российской Федерации», [10 стр.52] принятом Государственной Думой 16 июня 1995 года и вступившем в силу 21 июля 1995 года, дано определение международных договоров. Так, международным договором Российской Федерации признается международное соглашение, заключенное Россией с иностранным государством (или государствами) либо с международной организацией в письменной форме и регулируемое международным правом. [9 стр.154]. Международные договоры Российской Федерации заключаются от имени Российской Федерации (межгосударственные договоры), от имени Правительства Российской Федерации (межправительственные договоры, от имени федеральных органов исполнительной власти (договоры межведомственного характера).

В числе международных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность можно назвать следующие:

) Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (заключена в Женеве в1956 году);

) Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в Вене в1980 году);

) Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА);

) Евразийская патентная конвенция 1994 года и др.

1.4 Зарубежный опыт деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения

В Италии к микропредприятиям относят предприятия с числом работающих не более 19 человек, к малым — с числом работающих от 20 до 99 человек, к средним предприятиям (малым) — с числом работающих от 100 до 199 человек, к средним предприятиям (большим) — с числом работающих от 200 до 499 человек.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Формирование инвестиционной политики в системе стратегического управления организации (на примере ПАО 'Росгосстрах')"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-formirovanie-investiczionnoj-politiki-v-sisteme-strategicheskogo-upravleniya-organizaczii-na-primere-pao-rosgosstrah-imwp/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 человек, причем в различных отраслях экономики размер фирмы оценивается по-разному: в сельском хозяйстве и пищевой промышленности фирмы с численностью свыше 200 человек считаются крупными, а в отрасли, связанной с производством оборудования, порог численности составляет 500 человек [21 стр. 43].

Специальный закон о развитии и поддержке малого бизнеса был принят в Венгрии позднее (1999 г.), чем в России (1995 г.), но в стране был к тому времени накоплен значительно больший опыт в данной области, что и нашло отражение в законе. В Венгрии к малым относят предприятия с числом работающих до 300 человек в промышленности, связи, коммунальном хозяйстве; до 60 человек — в оптовой торговле; до 50 человек в розничной торговле и сфере услуг [22 стр.67].

В Великобритании обычно используются следующие показатели:

микрофирма — численность персонала 0-9 чел.;

малая фирма — численность персонала 10-49 чел. (включает микрофирмы);

средняя фирма — численность персонала более 250 чел.;

крупная фирма — численность персонала более 250 чел.

Показатель годового оборота используется вместе с критерием по численности занятых как дополнительный ограничитель при определении типов предприятий. К основным причинам применения ограничений на объем продаж в качестве критерия выделения сектора можно отнести: однозначность трактовки показателя; отсутствие необходимости организовывать специальный учет (оборот отслеживается любым субъектом хозяйствования вне зависимости от формы учета финансов); простота выделения требуемой группы субъектов хозяйственной деятельности.

Валюта баланса используется как дополнительный, уточняющий критериальный признак вместе с признаком по числу занятых и размеру оборота. Показатель важен для определения размеров бизнеса в зависимости от имущественных прав.

Первые «Рекомендации Еврокомиссии об определении микро-, малых и средних предприятий» были приняты в 1996 году. С учетом изменений социально-экономической и политической ситуации предусматривалось регулярное уточнение критериев. Последний пересмотр правил отнесения субъектов хозяйствования к категории малого и среднего бизнеса происходил в период с 2001 по 2003 годы. На основании проводимых в этот период обсуждений в 2003 году были установлены новые критерии выделения малых и средних предприятий, которые вступили в силу с 1 января 2005 года (табл. 1.1) [23 ,С. 38].

Таблица 1.1

Определение малых и средних предприятий, предложенное Европейской комиссией

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерий | Микропредприятие | Малое предприятие | Среднее предприятие |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Максимальная численность работников | 9 | 49 | 249 |
| Максимальный годовой оборот | 2 млн. евро | 10 млн. евро | 50 млн. евро |
| Максимальная сумма баланса | 2 млн. евро | 10 млн. евро | 43 млн. евро |
| Независимость | Незначительна | Не более 25% капитала или голосующих акций принадлежат одной или более компаниям, не являющимися малыми или средними предприятиями |

Источник: Зарубежный опыт развития малого бизнеса// Самохина А.Ю. 2013 г.

Хотя вышеперечисленные критерии и являются наиболее распространенными, разнообразие мнений о количественных параметрах измерения этих критериев чрезвычайно велико даже в пределах одной и той же страны, не говоря уже о разных странах. Это объясняется как широким спектром задач, для которых используются формальные определения, так и различным уровнем развития экономики в разных странах и регионах.

В мировой хозяйственной системе в целом на малых и средних предприятиях (МСП) занято почти 50% трудоспособного населения. Например, в Японии и Швейцарии на этих предприятиях сосредоточена преобладающая часть рабочей силы (порядка 67%), также значительная часть работающих занята на малых предприятиях в США и Германии. В Великобритании на долю МСП приходится более 95% от общего числа фирм, причем они создают примерно 7,3 млн. рабочих мест в стране [24,С.21] .

ГЛАВА 2. МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ПСП «БЕТОН»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО ПСП «Бетон»

Исследуемое в работе предприятие ООО ПСП «Бетон» находится по адресу Республика Дагестан г. Кизляр ул. Пушкина 59.

Датой основания исследуемого Общества принято считать 19 мая 1999 года.

Полное официальное наименование предприятия — Общество с ограниченной ответственностью Промышленно-Строительное Предприятие «Бетон». Сокращенное официальное наименование — ООО ПСП «Бетон».

Особенности управления ООО ПСП «Бетон» регулируются положениями Устава .

Общество является юридическим лицом. Права и обязанности юридического лица Общество приобретает с даты его государственной регистрации.
Основной целью деятельности ООО ПСП «Бетон», также как и целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли.

В связи с этим предприятие занимается следующими видами финансово-хозяйственной деятельности:

1.       строительно-монтажные работы;

2.       выпуск строительных материалов, конструкций и изделий,

.        коммерческо-посредническая деятельность;

.        оказание транспортных услуг;

.        услуги строительных машин и механизмов;

.        технический ремонт транспорта, оборудования, механизмов;

.        открытие стационарных передвижных АЗС;

.        производство, хранение, переработка и реализация сельхозпродуктов;

.        внешнеэкономическая деятельность;

.        строительство объектов газового хозяйства.

Общество имеет право осуществлять и иные виды деятельности не запрещенные Законодательством. Деятельность Общества, которая подлежит квотированию и лицензированию, осуществляется после получения лицензии.

Источником формирования имущества Общества являются:

1.       денежные и материальные взносы Учредителей,

2.       доходы полученные от реализации деятельности предприятия,

.        кредиты банков и другие кредиты,

.        иные источники не запрещенные действующим законодательством.

Уставной капитал составляет 1515 тыс.руб., состоящий из долей Участников в соответствии с учредительным договором.

Прибыль от деятельности ООО ПСП «Бетон» используется на возмещение материальных затрат, осуществление обязательных платежей и отчислений (уплату налогов), оплату труда и т.д. Оставшаяся в распоряжении чистая прибыль направляется на развитие и расширение деятельности и другие цели по усмотрению акционеров.

Высшим органом Общества является общее собрание участников Общества.

Для осуществления текущей деятельности Общества собрание учредителей назначает (избирает) на постоянной основе директора.

Директор осуществляет руководство Обществом и решает все вопросы за исключением отнесенных Уставом к исключительной компетенции общего собрания.

Подразделения, выполняющего функции экономического анализа, на предприятии ООО ПСП «Бетон» нет. Работу аналитика выполняет главный бухгалтер. Очень важно каждый день заниматься управлением предприятия, так как чаще всего кризис обусловлен именно внутренними факторами. Для того, чтобы предприятие не оказалось в кризисном состоянии ситуацию необходимо оценивать комплексно (продажи, производство, затраты, дебиторская задолженность и т.д.) главному бухгалтеру стекается вся информация по предприятию и ей легче вести аналитическую работу. Бухгалтерская отчетность составляется бухгалтерами общества и учетной группой, заверяется главным бухгалтером и руководителем общества. В состав бухгалтерской отчетности включаются:

форма № 1 “Баланс”;

форма № 2 “Отчет о прибылях и убытках”.

Форма №3 «Отчет об изменениях капитала»

Форма №4 «Отчет о движении денежных сред»

Форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»

Организация имеет высокий уровень автоматизации учетных работ, каждый из работников бухгалтерии имеет ПК, с установленной программой «1С- Бухгалтерия», что дает возможность использовать рабочее время с наибольшей эффективностью и хранить большую часть информации (кроме строго документированной) на электронных носителях.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ООО ПСП «Бетон»

Содержание и основная целевая установка финансового анализа-оценка финансового состояния и выявления возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта — это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [5 стр. 34].

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа — внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится работниками предприятиями (финансовыми менеджерами). Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудитор).

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

·        определение финансового положения

·        выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе

·        выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии

·        прогноз основных тенденций финансового состояния.

По данным бухгалтерской отчетности строится аналитический баланс и дается общая оценка финансового положения организации, а также оценивается состояние и использование имущества организации [6 ,С. 78].

Также анализируются данные аналитического баланса по горизонтали и вертикали.

Для исследования структуры и динамики финансового состояния предприятия построим сравнительный аналитический баланс за 2010г, который дает наиболее полную информацию о финансовом состоянии предприятия (см. приложение 3, табл.1).

Сравнительный аналитический баланс получен из исходного баланса путем дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за 2014 год.

Анализируя данные по сравнительному балансу можно сделать вывод, что основными источниками финансовых ресурсов коммерческой организации являются заемные средства (в виде кредиторской задолженности), доля которых снизилась за истекший год на 2,7% и достигла 79,5%. Доля собственных средств, наоборот, повысилась на 2,9% и составила 19,9%, что говорит о положительной динамике развития предприятия. Большая часть финансовых ресурсов организации вложена в оборотные активы, доля которых за истекший период снизалась на 14,6% и составила 72,5% общей суммы хозяйственных средств. Это произошло в основном за счет снижения запасов и затрат на 3929 тыс. руб.

Внеоборотные активы представлены таким образом: основные средства, сумма которых составляет 8602 на начало периода, а затем в конце периода произошло увеличение статьи на 13493. Такое резкое увеличение суммы основных средств свидетельствует о расширении инвестиционной деятельности ООО ПСП «БЕТОН». Так же если рассматривать внеоборотные активы, следует выделить такую статью как «незавершенное строительство», что говорит нам о снижение ликвидности баланса.

Из сравнительного анализа также видно, что общая сумма капитала и резервов выросла на 13,4%, что в сумме составило 1237 тыс. руб. Это произошло за счет повышения нераспределенной прибыли. Уставный капитал остался прежним.

За анализируемый период на предприятии не возникло никаких долгосрочных обязательств.

Краткосрочные финансовые вложения снизились на 5,7%, что в сумме составило 2531 тыс. руб. Это произошло за счет снижения кредиторской задолженности. Общая сумма заемных средств также уменьшилась на 2563 тыс. руб.

По полученным данным видно, что на предприятии идет уменьшение дебиторской задолженности и уменьшение кредиторской, что свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости предприятия.

На данном предприятии достаточно высокая доля заемного капитала 79,5%, это свидетельствует о том, что необходимо уменьшать задолженности предприятия.

В общем, подводя итоги, можно сказать, что на предприятии идет улучшение финансового состояния, т.к. доля обязательств уменьшается.

Анализ абсолютной ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые сгруппируются по степени срочности их погашения [5,С.148].

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы:

А1 — наиболее ликвидные активы — денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

А2- быстро реализуемые активы — дебиторская задолженность и прочие активы;

А3 — медленно реализуемые активы — запасы (без строки 217 и расходов будущих периодов);

А4 — труднореализуемые активы — итог раздела I актива баланса, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1- наиболее срочные обязательства — кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, не погашенные в срок;

П2 — краткосрочные пассивы — краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 — долгосрочные пассивы — долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 — постоянные пассивы — итог раздела III пассива баланса.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдается следующее соотношение: А1≥П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4.

Для анализа ликвидности построим таблицу (см. приложение 3,табл. 2).

Из полученных данных видно, что баланс предприятия по двум соотношениям актива и пассива отвечает требованиям, а по двум является не ликвидным. Это говорит о том, что предприятие является временно не платежеспособным из-за недостаточной обеспеченности денежными средствами.

С помощью показателя комплексной оценки ликвидности баланса оценим изменения финансовой ситуации на предприятии за анализируемый период с точки зрения ликвидности:

Лобщ = (К1А1+К2А2+К3А3) / (К1П1+К2П2+К3П3)                        (1)

где, К1, К2, К3 — весовые коэффициенты, учитывающие значимость показателей с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств.

В отечественной практике они имеют такие значения:

К1 =1; К2-0.5; КЗ-0,3.

Так как общий показатель ликвидности для ООО ПСП «Бетон» как на начало, так и на конец периода ниже оптимального значения (Лобщ=1) при общей тенденции к снижению, то можно сделать вывод, что у предприятия нет достаточных средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств(см. приложение 3,табл. 3).

Для оценки платежеспособности рассчитывают следующие показатели:

коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия долгов) — отношение всей суммы текущих активов, включая запасы и незавершенное производство, к общей сумме краткосрочных обязательств.

Он показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. Такое перекрытие обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех своих текущих активов, кроме наличности.

коэффициент срочной ликвидности — отношение ликвидных средств первой и второй групп к общей сумме краткосрочных долгов предприятия. Удовлетворяет обычно соотношение 0.7-1.0.

коэффициент абсолютной ликвидности — определяется отношением ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Чем больше его величина, тем выше гарантия погашения долгов.

Оценка платежеспособности предприятия (ликвидность баланса) представлена в табл.4. (см. приложение 3,табл. 4).

По данным таблицы можно сделать следующие выводы:

Рассчитанный коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах нормы. Его значение признается достаточным, если он выше 0,25-0,30. Т. е. если предприятие в текущий момент может погасить 25-30% всех своих долгов, его платежеспособность считается нормальной.

На рассматриваемом предприятии коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 и 2014 году равен 0,448 и 0,476 соответственно. Это свидетельствует о том, что предприятие в состоянии оплатить свои долги за счет своих наиболее ликвидных активов на 47%.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность предприятия активизировать свой оборотный капитал для покрытия краткосрочных обязательств, поскольку данный коэффициент < 2, это свидетельствует о том, что находящиеся у предприятия оборотные средства не позволяют погасить долги по краткосрочным обязательствам.

Коэффициент срочной ликвидности в начале периода был равен 0,68, а к концу он уменьшился до 0,66, что меньше нормативного уровня.

Это свидетельствует о том, что для погашения краткосрочных долгов ликвидных активов недостаточно.

Таким образом, ликвидность баланса данного предприятия соответствует промежуточной ликвидности, т.е. предприятие не является полностью платежеспособным.

В качестве рекомендаций можно предложить предприятию снижать краткосрочные обязательства и повышать долю собственного капитала.

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя платежеспособность, сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов. Это, как уже отмечалось, дает возможность оценить, в какой степени организация готова к погашению своих долгов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов.

Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении (см. приложение 3,табл. 5).

Из полученных данных видно, что финансовое состояние анализируемого предприятия относится к 3 типу финансовой устойчивости

неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторов и ускорения оборачиваемости запасов.

Для оценки относительной финансовой устойчивости применяется система коэффициентов капитализации (см. приложение 3,табл. 6).

Нормальное значение коэффициента собственности (автономии)- 0,7.

На анализируемом предприятии этот показатель значительно ниже, а значит оно финансово неустойчиво, нестабильно, зависимо от внешних кредиторов. Есть благоприятная тенденция роста показателя .

Коэффициент финансовой зависимости показывает, насколько велика доля заемных средств на предприятии. В нашем случае на 2014 год показатель 5,03 означает, что в каждом 5,03 руб., вложенном в активы, 4,03 руб. — заемные. Это много, что опять говорит о финансовой неустойчивости и зависимости.

К-т маневренности оказался отрицательным, говорит о том, что предприятие не оперирует собственными источниками или они не значительны.

Коэффициент концентрации заемного капитала высок, это отрицательно отражается на финансовой устойчивости предприятия .

За критическое значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств принимают 0,7. Если показатель превышает эту величину, то финансовая устойчивость предприятия ставится под сомнение. На анализируемом предприятии значение превышает норму, что говорит о большой доли заемных средств, но есть тенденция к снижению показателя в будущем.

Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами — минимальное значение этого показателя — 0,1.

При показателе ниже этого значения структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие — неплатежеспособным.

На предприятии велика доля заемного капитала, что плохо сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Предприятию необходимо вводить в оборот собственные основные средства и уменьшать долю заемных средств.

Главными качественными и количественными критериями деловой активности предприятия является широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутации предприятия, степень выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, обеспечение заданных темпов их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала) и уровень устойчивости экономического роста.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств.

В процессе анализа необходимо изучить изменение оборачиваемости капитала на всех стадиях его кругооборота, что позволит проследить, на каких стадиях произошло ускорение или замедление оборачиваемости капитала. Для этого средние остатки отдельных видов статей нужно умножить на количество дней в анализируемом периоде и разделить на сумму оборота по реализации. Данные анализа занести в таблицу (см. приложение 3,табл. 7).

По данным таблицы видно, что деятельность организации можно оценить как не достаточно активную: значения многих показателей снизились. Выросла прибыль, что свидетельствует об относительном снижении издержек обращения. Снижение фондоотдачи и производительности труда характеризует предприятие с отрицательной стороны. Произошло замедление оборачиваемости оборотного капитала.

Это произошло за счет замедления оборачиваемости денежной наличности. Замедлилась оборачиваемость оборотных средств, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности .

Отрицательным моментом можно назвать замедление оборачиваемости собственного капитала, запасов.

Как положительный момент следует отметить сокращение продолжительности операционного цикла.

Результативность и экономическую целесообразность деятельности предприятия рассмотрим на основе абсолютных и относительных показателей деятельности предприятия. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия предоставлены в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках». Для проведения вертикального и горизонтального анализа рассчитаем таблицу, используя данные отчетности предприятия из формы №2 (см. приложение 2). Анализ финансовых результатов ООО ПСП «Бетон» за 2013, 2014 годы (см. приложение 3, табл. 8).

Из таблицы можно сделать следующие выводы: снижение показателя выручки свидетельствует о том, что организация получала в 2014 году меньший доход от основной деятельности. Расходы на производство и сбыт продукции и расходов от ФХД — снизились, что является положительной тенденцией. Рост прибыли от продаж и чистой прибыли благоприятен и свидетельствует об увеличении рентабельности продукции.

Показатели рентабельности — это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли и прибыли от реализации .

Вследствие повышения прибыли, все показатели рентабельности увеличиваются (см. приложение 3, табл. 9). В связи с этим период окупаемости собственного капитала уменьшился на 5,5 года.

Для расчета таблиц использовались: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках(см. приложение 1, табл. 1 и табл.2).

Выводы:

В структуре капитала предприятия преобладает заемный, который представлен в виде кредиторской задолженности. Поэтому предприятию необходимо сократить привлечение заемного капитала в виде краткосрочных обязательств.

Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют не только оценить один из аспектов финансового состояния предприятия. При правильном пользовании ими можно активно воздействовать на уровень финансовой устойчивости, повышать его до минимально необходимого, а если он фактически превышает минимально необходимый уровень, — использовать эту ситуацию для улучшения структуры активов и пассивов.

Проанализировав состояние организации по разным методикам, можно сказать, что предприятие на данный момент не достаточно стабильно, и есть вероятность снижения финансовой устойчивости организации, что происходит из-за высокой кредиторской задолженности.

Вероятность скорого банкротства предприятию не грозит, но небольшая тенденция все же есть. Поэтому необходима разработка антикризисных мер по предупреждению банкротства, повышению уровня платежеспособности, рентабельности и развитию финансовой деятельности.

2.3 Финансирование — как одно из условий управления малым бизнесом

Одно из, главных отличий малого предприятия от крупного предприятия — порядок финансирования, предполагающий использование в первую очередь и главным образом внутренних источников: доходов фирмы, личных средств руководителя, средств родных, друзей. В условиях развитого рынка для малого предприятия существует еще один источник — банковский кредит, предоставляемый как непосредственно, так и в рамках специальных программ, с привлечением специализированных программ, специализированных финансовых структур, при поддержке государства [24,С. 35].

В сегодняшних российских условиях, как свидетельствуют результаты всех опросов предпринимателей, возможность привлечения внешнего финансирования крайне ограничена. Чем хуже положение предприятия, тем эта возможность меньше. Кризисная ситуация, типичная для значительной части малых предприятий, носит застойный, подчас необратимый характер. Банковское кредитование малых фирм сведено к минимуму. Сокращается число предпринимателей, планирующих привлечь краткосрочный и долгосрочный банковские кредиты. Банки не устраивают небольшая величина запрашиваемых ссуд и — отсутствие гарантий их возврата. Предпринимателей отпугивают высокая ставка процента, короткий срок кредитования, требование залога. Кроме того, пока сфера предпринимательства остается рискованной (включая и политический риск), нет стимула расширять деятельность, привлекая средства извне. Прежде всего, это касается производства с его относительно меньшей ликвидностью.

Рассматривая особенность малых предприятий, заключающуюся в преимущественном использовании внутренних источников финансирования, следует иметь в виду негативные последствия этого процесса как для отдельных фирм, так и для сектора малого бизнеса в целом. Это повышенный риск банкротства на этапе становления, трудности расширения производства, наконец, барьер, не позволяющий даже наиболее успешным малым предприятиям попасть в разряд средних.

Недостаток собственных средств, принципиально невосполнимый в рамках отдельного малого предприятия, в сочетании с невозможностью привлечь внешнее финансирование нередко ограничивают масштабы перспективного бизнеса. Вот характерный пример. Предприятие вышло на рынок капиталоемкой продукции. Спрос на нее высок, но при таком уровне цен, когда рентабельно производство лишь средних масштабов.

Ситуация достаточно типична. Многие емкие рыночные ниши опустели из-за деградации заполнявших их прежде крупных предприятий.

Свернув нерентабельные производства, они не в силах «содержать себя» за счет оставшихся прибыльных и, как правило, закрывают и последние. Заполнить образовавшийся вакуум мог бы средний бизнес, который либо отпочковался от крупного в процессе реструктуризации, либо вырос из малого. Второй путь был не раз опробован в ходе развития рыночной экономики, но требует финансовой подпитки извне, причем в относительно сжатые сроки, пока сохраняются конкурентные преимущества свободного рыночного пространства.

Другой пример. Малое предприятие освоило выпуск продукции, чья конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках предполагает постоянное совершенствование технических параметров. Существующие на фирме технические разработки позволяют поддержать конкурентоспособность, создать устойчиво развивающийся бизнес, потенциально выходящий за рамки малого. Но для этого требуется достаточно серьезное (по масштабам малого предприятия) единовременное финансовое вливание, отдача от которого в будущем возместит все затраты.

И еще один случай. Он типичен для инновационного предпринимательства. Если малая фирма опирается в своей работе на научную разработку, то, как правило, оно станет прибыльным, когда замкнется цепь: разработка -организация производства — сбыт. Чтобы «раскрутить» такой бизнес, необходимо соответствующее стартовое финансирование. В ситуации, когда стартовый капитал формируется исключительно за счет личных средств предпринимателей, научные разработки, требующие высоких технологий, не могут быть надежным фундаментом малого предпринимательства. Эта проблема решается в рамках технопарков, где инновационные малые предприятия доводят разработки до пробных образцов и контрольных испытаний. В случае удачи их внедрением занимаются крупные фирмы. Другая возможность — привлечение венчурного капитала.

Предприниматели пытаются преодолеть узкие рамки внутрифирменного финансирования, перераспределяя полученный доход между заработной платой и инвестициями. На малой фирме этот процесс, как и многие другие, упрощен, так как в большинстве случаев руководитель единолично распоряжается доходами. Другой вариант -ускорение оборота денежных средств — доступен главным образом малому предприятию непроизводственной сферы. Руководители производственных фирм «размывают» профильную деятельность, занимаясь торговлей, посредничеством. Но относительное финансовое благополучие предприятия оборачивается потерей времени в конкурентной борьбе на рынке основного товара. Поэтому предприниматели, нацеленные на успешный бизнес именно в производстве, поэкспериментировав с торговлей, часто сворачивают ее.

Ослабить, а тем более снять финансовые ограничения для малых предприятий без вмешательства государства невозможно. Речь идет не о беспрепятственной раздаче бюджетных средств всем желающим. К тому же совершенно необязательно (и даже с народнохозяйственной точки зрения вредно), чтобы из каждой микрофирмы выросло малое, среднее, крупное предприятие. Но, как показывает опыт промышленно развитых стран, стартовая финансовая поддержка — лучшее условие для расширения масштабов малого предпринимательства. Привлечение внешнего капитала к финансированию перспективного бизнеса — залог поддержания оптимальной структуры экономики, эффективно сочетающей малые, средние и крупные предприятия. Решается эта задача, как за счет прямой финансовой помощи государства, так и путем создания механизмов, косвенно направляющих частный капитал, индивидуальные накопления на финансирование малых предприятий.

Особой формой кредитования малого предприятия может стать финансовый лизинг, по сути, равносильный долгосрочному кредитованию.

В результате лизинговой сделки лизингодатель приобретает у производителя права собственности на некоторый товар и сдает его в аренду лизингополучателю. Договор финансового лизинга, заключается, как правило, на нормативный срок службы имущества, передаваемого в лизинг. До истечения этого срока и завершения процесса выплат лизингодатель сохраняет за собой право собственности на объект лизинга.

Важным аспектом правового регулирования лизинговых отношений является юридическое закрепление различного рода льгот, которыми пользуются участники этих отношений. Среди них — право ускоренной амортизации имущества, полученного по лизингу, что позволяет ограничить срок договора лизинга 2-3 годами. Региональные налоговые льготы, как правило относятся к лизингу определенных видов имущества, в частности оборудования для АПК. Таким образом именно лизинг может стать наиболее эффективным способом расширения кредитования малых предприятий. Тем более он способствует развитию производственного малого бизнеса. Однако широкое распространение лизинга тормозиться ограниченностью финансовых ресурсов лизинговых компаний.

Федеральный фонд поддержки малых фирм по инициативе программы TACIS разработал несколько вариантов проекта, включающего формирование системы кредитных гарантий и развитие лизинговой формы инвестирования в малый бизнес. Проблема дефицита кредитных ресурсов на российском рынке лизинговых услуг решается с помощью привлечения финансовых средств с западных кредитных рынков. Разумеется, каждый отдельный инвестиционных проект российского малого бизнеса, даже самый многообещающий, чрезмерно мал и рискован для европейских кредиторов. Преимущество предлагаемой системы кредитования состоит в том, что она позволяет создать институционально — финансовую схему, превращающую совокупность малых российских инвестиционных запросов в один большой европейский инвестиционный проект.

В результате реализации данного проекта дополнительный стимул получит региональная структура поддержки малых предприятий, прежде всего в виде гарантийных агентств, специализирующихся на работе с малым бизнесом лизинговых компаний. В региональное звено российской экономики начнут регулярно поступать западные кредитные ресурсы.

Структура проекта предполагает высокую степень защиты всех инвестиционных капиталов. Участие региональных властей в реализации проекта способно придать поддержке малого бизнеса действительно целостный или, как говорят специалисты, “пакетный” характер.

Но для того, чтобы лизинг развивался, и происходила мобилизация финансовых ресурсов в малый бизнес, необходимы специальные исследования, прогнозирующие потребности российского малого бизнеса в лизинговых услугах и уточняющие место лизинга в общей системе мер по совершенствованию финансовой поддержки малых фирм как важнейшего слагаемого современной рыночной экономики.

2.4 Информационное обеспечение деятельности предприятий

Одним из показателей эффективности работы малого предприятия, является грамотное ведения бухгалтерского учета, что особенно важно в условиях финансового кризиса. Конкурентные преимущества организации в настоящее время могут обеспечить только передовые технологии.

Поэтому в области финансового сопровождения все более актуальной становится автоматизация бухгалтерского учета.

Преимущества системы очевидны: Во-первых, полностью исключается воздействие человеческого фактора, так как бухгалтерский учет полностью упорядочивается. К тому же повышается оперативность работы. Кроме того, автоматизация бухгалтерского учета в достаточной мере обеспечивает возможность стратегического планирования деятельности организации в целом. Благодаря функции защиты данных уменьшаются риски потери информации. Бухгалтерская служба не только обеспечивает подготовку и хранение необходимой информации о финансовой деятельности организации, но и формирует бухгалтерскую и налоговую отчетность. Выполнить успешно данную функцию на сегодняшний день позволит лишь автоматизация бухгалтерского учета.

В рассматриваемой нами предприятии ООО ПСП «Бетон» бухгалтерский учет автоматизирован. Каждый из работников бухгалтерии имеет ПК, с установленной программой «1С- Бухгалтерия», что дает возможность использовать рабочее время с наибольшей эффективностью и хранить большую часть информации ( кроме строго документированной) на электронных носителях.

Программа 1С: Бухгалтерия является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам.

Аналитический учет ведется по объектам аналитического учета (субконто) в натуральном и стоимостном выражениях.

Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок. Все проводки заносятся в журнал операций. При просмотре проводок в журнале операций их можно ограничить произвольным временным интервалом, группировать и искать по различным параметрам проводок.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Эмпирическое исследование случаев мошенничества с финансовой отчетностью"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-empiricheskoe-issledovanie-sluchaev-moshennichestva-s-finansovoj-otchetnostyu-imwp/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Кроме журнала операций программа поддерживает несколько списков справочной информации (справочников):

· план счетов;

· список видов объектов аналитического учета;

· списки объектов аналитического учета (субконто);

· констант и т.д.

На основании введенных проводок может быть выполнен расчет итогов. Итоги могут выводиться за квартал, год, месяц и за любой период, ограниченный двумя датами. Расчет итогов может выполняться по запросу и одновременно с вводом проводок (в последнем случае не требуется пересчет).

После расчета итогов программа формирует различные ведомости:

· сводные проводки;

· оборотно-сальдовую ведомость;

· оборотно-сальдовую ведомость по объектам аналитического учета;

· карточка счета;

· карточка счета по одному объекту аналитического учета;

· анализ счета (аналог главной книги);

· анализ счета по датам;

· анализ счета по объектам аналитического учета;

· анализ объекта аналитического учета по всем счетам;

· карточка объекта аналитического учета по всем счетам;

· журнальный ордер.

В программе существует режим формирования произвольных отчетов, позволяющий на некотором бухгалтерском языке описать форму и содержание отчета, включая в него остатки и обороты по счетам и по объектам аналитического учета. С помощью данного режима реализованы отчеты, предоставляемые в налоговые органы, кроме того, данный режим используется для создания внутренних отчетов для анализа финансовой деятельности организации в произвольной форме.

Помимо этого программа имеет функции сохранения резервной копии информации и режим сохранения в архиве текстовых документов.

Ведение бухгалтерского учета с применением компьютера в настоящее время стало нормой работы на многих предприятиях.

Использование в работе бухгалтерской программы дает широкие возможности для автоматического отражения любых документов и хозяйственных операций в бухгалтерском учете посредством бухгалтерских проводок, а также исключения арифметических ошибок. На компьютере легко формируются все первичные и отчетные документы.

ППП «1С: Бухгалтерия» предназначен для учета наличия и движения средств предприятия. Он может использоваться как автономно, так и совместно с другими компонентами системы «1С:Предприятие». ППП «1С:Бухгалтерия» позволяет автоматизировать выполнение практически полного состава задач бухгалтерского учета. Гибкость и настраиваемость «1С:Бухгалтерия» проявляется в том, что это готовое решение, позволяющее вести учет без дополнительных доработок и настроек. Кроме того, пакет может быть адаптирован к любым особенностям учета на конкретном предприятии.

ГЛАВА 3. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

3.1     Основные пути повышения и эффективного использования малого бизнеса РД и расчет эффективности предложенных мероприятий

Мероприятия по выходу из кризисной и предкризисной (такая ситуация сложилась на ООО ПСП «Бетон») ситуации на предприятии могут быть оперативными и стратегическими, которые, в свою очередь, подразделяются на разнообразные методы, которые предложены в рисунке 3.1.

В стабилизационную программу должен входить комплекс мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности предприятия. Сроки ее осуществления для предприятия, находящегося в зоне «ближнего» банкротства, крайне ограничены, так как резервных фондов у него уже, как правило, нет.

При переходе предприятия в кризисное состояние в краткосрочном аспекте критерием становится максимизация, или экономия денежных средств. При этом максимизация денежных средств может и должна осуществляться мерами, не приемлемыми с позиций обычного управления.

Антикризисное управление допускает любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления платежеспособности предприятия сегодня.

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходованием и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис. Заполнение «кризисной ямы» может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией). Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Продажа дебиторской задолженности очевидна и предпринимается в настоящее время многими предприятиями. Продажа запасов готовой продукции сложнее, — во-первых, предполагает продажу с убытками, а во-вторых, ведет к осложнениям с налоговыми органами. Однако, как уже отмечалось, суть стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами. Убытки в данном случае представляют собой жертвование частью полученных в прошлом денежных средств, а проблемы с уплатой налогов при такой реализации закрываются уменьшением возможных будущих поступлений.

Уменьшение текущих финансовых потребностей. На практике оно осуществимо только через те или иные формы реструктуризации долговых обязательств, что зависит от доброй воли кредиторов предприятия. Сама по себе реструктуризация долгов не является специфическим инструментом антикризисного управления, так как может применяться и при относительно благополучном состоянии предприятия-должника.

Однако кризисная ситуация, с одной стороны, несколько облегчает реструктуризацию долгов, с другой — оправдывает такие формы антикризисного управления, которые в нормальном состоянии неудовлетворительны.

Выкуп долговых обязательств с дисконтом — одна из наиболее желательных мер. Кризисное состояние предприятия-должника обесценивает его долги, поэтому и возникает возможность выкупить их со значительным дисконтом. Тонкость данного решения в рамках стабилизационной программы заключается в условиях, на которых можно провести выкуп.

Анализ опыта российских предприятий, находящихся в тяжелом финансовом состоянии, показывает, что большая их часть имеет похожую структуру текущих обязательств, в частности:

обязательства по расчетам с разными дебиторами и кредиторами — 60,4 %;

обязательства по налогам и отчислениям — 11,6 %.

Важнейшей задачей финансового оздоровления является минимизация текущих затрат, прежде всего коммунальных платежей. Данные меры направлены на сокращение потоков обязательств и дефицита денежных средств.

Меры финансового оздоровления, направленные на реструктуризацию кредиторской задолженности предприятия, в том числе и просроченной, могут предусматривать следующие процедуры:

отсрочки и рассрочки платежей;

зачет взаимных платежных требований (взаимозачет);

переоформление задолженности в виде займа;

продажу долговых обязательств;

перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные.

Разработка стратегии и программы действий. Разработка стратегии и программы действий по ее осуществлению означает переход от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы, на полученные отрицательные результаты — «плестись в хвосте событий») к управлению на основе анализа и прогноза. Выработка стратегии осуществляется на основе прогнозов развития рынков выпускаемой продукции, оценки потенциальных рисков, анализа финансово-хозяйственного состояния и эффективности управления, анализа сильных и слабых сторон предприятия.

Стратегия предприятия включает в себя:

. Стратегию поведения на рынке (выбор районов влияния, занимаемая доля рынка, группы потребителей, выбор стратегии деятельности — конкуренция, расширение рынка; ценовая стратегия — лидерство по издержкам, дифференциация, ниша и т. д.).

. В соответствии со стратегией рыночного поведения определяется система действий (или политик):

снабженческо-сбытовая;

ценовая;

финансовая;

кадровая и управление персоналом;

разрабатывается программа мер, обеспечивающих ее осуществление.

. В соответствии с основными направлениями деятельности и избранной стратегией определяется, как должна быть изменена организационно-управленческая структура. При разработке стратегии и программы действий уточняются цели и пути их достижения, делаются более глубокий анализ и более тщательная оценка эффективности и степени риска мероприятий.

Система критериев для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса организации была определена в постановлении Правительства РФ № 498 от 20 мая 1994года (с изменениями от 27.08.1999 года) «О некоторых мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий», принятом в связи с Указом Президента РФ №2264 от 22.12.1993г.

В соответствии с данным постановлением Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе РФ распоряжением №31-р от 12.08.1994г. утвердило Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса.

Согласно этому Методическому положению анализ и оценка структуры баланса организации проводится на основе показателей:

коэффициента текущей ликвидности ≥2;

коэффициента обеспеченности собственными средствами ≥0,1;

коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности ≥1.

Чтобы организация была признана платежеспособной, значения этих коэффициентов должны соответствовать нормативным.

На ООО СПС «Бетон» коэффициент текущей ликвидности на конец 2014 г. равен 0,65. То есть это значение свидетельствует о недостаточной общей обеспеченности предприятия оборотными средствами.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, необходимыми для его финансовой устойчивости, на начало 2014 г. был равен -0,002, а на конец 2014 г. составил -0,1, что ниже нормативного значения (³0,1).

Согласно Методическим положениям, если хотя бы один из этих коэффициентов имеет значение меньше нормативного, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности. На анализируемом предприятии коэффициент текущей ликвидности находится на уровне ниже нормы, следовательно, представляется необходимым определить сможет ли данное предприятие восстановить свою платежеспособность в течение ближайших 6 месяцев.

Квп = (Клткг+6/12Ч( Клткг-Клтнг))/2 = 0,63 (2)

В соответствии с расчётом, данный показатель принимает значение в 2014 г. 0,63, при нормативе >1. Это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 6 месяцев нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность. Принимается решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия — неплатежеспособным.

На основе проведенного анализа финансовой деятельности ООО ПСП «Бетон» были сделаны следующие выводы:

Не смотря на уменьшение стоимости имущества предприятия в 2014 г., его финансовая устойчивость улучшилась по ряду показателей. Имея на балансе значительную по величине стоимость оборотных активов, предприятие нуждается в большей величине собственных оборотных средств, а также в долгосрочных заемных средствах, т.е. более мобильных средствах. Если ООО ПСП «Бетон» возьмет кредит в банке, подлежащий погашению более, чем через 12 месяцев после отчетной даты и рационально использует эти средства по назначению (например, проведение эффективной рекламной компании на телевидении и радио, рекламными листовками и щитами), то предприятие получит не только прибыль, но и сможет погасить задолженность перед государственными и внебюджетными фондами, перед персоналом организации.

Показатели ликвидности, характеризующие платежеспособность ООО ПСП «Бетон», находятся на разных уровнях нормы. В целом вывод о платежеспособности можно сделать по общему коэффициенту ликвидности Кло. Его значение на конец 2014 г. составило 0,65, то есть в среднем предприятие не сможет покрыть 35% обязательств в порядке их очередности.

Из-за финансового мирового кризиса Правительством РФ разработано постановление от 31.12.08г. №1102 «О реализации дополнительных мер по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства» по Правилам предоставления средств федерального бюджета, утвержденным постановлением Правительства РФ 22.04.05г. №249. ООО ПСП «Бетон» имеет право получить государственную поддержку на субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам на срок не более 3 лет для осуществления предпринимательской деятельности в размере 50% произведенных затрат на уплату процентов, в том случае, если предприятие напишет заявление с копией кредитного договора, будет ежемесячно предоставлять документы, подтверждающие целевое использование средств, и ежеквартально — справку из налогового органа об отсутствии задолженности.

Если ООО ПСП «Бетон» возьмет кредит в банке сроком на 1 год в размере 500 тыс. руб., то это существенным образом отразится на платежеспособности предприятия. Денежные средства и сумма оборотных активов увеличатся соответственно на 500 тыс. руб. Приведем в табличной форме (таблица 3.1) расчет коэффициентов, характеризующих платежеспособность, если сумма оборотных активов увеличится на 500 тыс. руб.

Таблица 3.1.

Прогнозные коэффициенты, характеризующие платежеспособность

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Способ расчета | Норма | Исх.ные на конец 2012 г | Прогнозные значения | Откл |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Общий показатель ликвидности | Кло= | ≥1 | 0,65 | 0,67 | 0,02 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности |  | ≥0,2ч0,7 | 0,48 | 0,51 | 0,03 |
| Коэффициент текущей ликвидности |  | ≥2 | 0,91 | 0,92 | 0,01 |

Источник: Составлена автором

Из таблицы мы видим, что, несмотря на то, что ни один коэффициент в 2015 году не достигнет нормативного значения, в динамике они будут иметь тенденцию роста по сравнению с 2014 годом.

То, что показатели, характеризующие платежеспособность, находятся на уровне ниже нормы, объясняется, в основном, наличием у предприятия значительной суммы кредиторской задолженности. Это говорит о том, что на предприятии не очень хорошо организовано управление кредиторской задолженностью, скорость оборота которой составляет 212 дней, что свидетельствует о том, что ее погашение происходит очень медленными темпами.

Для решения сложившейся ситуации, предприятию необходимо четко структурировать все долги по срокам выплаты и стараться выплачивать их в порядке очередности.

Снижению задолженности способствует эффективное управление ею посредством анализа давности сроков. Такой анализ выявляет, кто из кредиторов долго ждет оплаты и скорее всего, начнет проявлять нетерпение. ООО ПСП «Бетон» необходимо, прежде всего, рассчитаться с долгами по налогам и сборам, перед внебюджетными фондами, так как отсрочки по этим платежам обычно влекут за собой выплату штрафов (пени). Затем необходимо четко структурировать долги перед поставщиками и подрядчиками, и выявить какие из них требуют безотлагательного погашения. В последнюю очередь необходимо рассчитаться с персоналом организации.

Погашение части кредиторской задолженности можно осуществить за счет имеющейся на ООО ПСП «Бетон» суммы дебиторской задолженности, которая на конец 2014 г. составляет 7320 тыс. руб.

Из-за дефицита денежных средств ООО ПСП «Бетон» необходимо выработать новую политику предоставления кредитов и управления дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

—   контроль расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;

—   задание условий продажи, обеспечивающих гарантийное поступление денежных средств;

—   оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;

—   постоянный контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей;

—   определение конкретных размеров скидок долгосрочной оплаты.

Доля оборотных средств в составе имущества очень высокая (72,5%).

Не смотря на это, предприятие испытывает некоторую потребность в оборотных средствах. Такое положение на предприятии сложилось из-за замораживания части оборотных средств в виде готовой продукции и товаров для перепродажи (19,6%). Причинами такого положения являются проблемы со сбытом, которые обусловлены жесткой конкуренцией на рынке данного товара.

Для решения сложившейся ситуации необходимо четко изучить рынок своего товара, возможности создания новых каналов сбыта продукции, повышения конкурентоспособности продукции за счет увеличения качества или снижения цены, изучение спроса потребителей, расширение ассортимента продукции, чтобы цены на строительные материалы были доступны для любого потребителя. Различные стороны сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов, относительными характеристиками которых являются показатели рентабельности.

Для повышения рентабельности собственных средств ООО ПСП «Бетон» может использовать эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага — это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию заемных средств, не смотря на их платность. Эффект финансового рычага определяется по формуле:

ЭФР=2/3(ЭР-СРСП)\*ЗС/СС (3)

где: ЭР — экономическая рентабельность; СРСП = 20%; ЗС — заемные средства; СС — собственные средства.

ЭФР = 2/3(0,04-0,2)\*4,04 = -0,43

Формула определения финансового рычага выводится из определения экономической рентабельности (или рентабельности актива):

ЭР= НРЭИ/Активы (4)

где НРЭИ — прибыль до выплаты налогов и процентов.

ЭР = (2072 тыс. руб./52713 тыс. руб.)\*100% = 4,0%

Из приведенных выше расчетов видно, что в 2014 г. на ООО ПСП «Бетон» эффект финансового рычага отрицательный. Для того, чтобы эффект финансового рычага стал более высоким, необходимо увеличивать экономическую рентабельность. Добиться этого предприятие может либо, сдерживая рост активов, либо увеличивая массу прибыли, путем снижения себестоимости продукции; либо стремится ускорить оборачиваемость оборотных средств, что также даст увеличение массы прибыли.

Предприятие использует эффект финансового рычага для регулирования (повышения) рентабельности собственных средств, потому что такая необходимость существует.

Для увеличения рентабельности собственных средств нужно увеличивать как чистую прибыль, так и сумму собственных средств или привлекать заемные средства на выгодных условиях, чтобы их привлечение способствовало увеличению рентабельности собственных средств, а не ее уменьшению.

Для увеличения собственных оборотных средств необходимо:

—   нарастить собственный капитал (увеличив уставный капитал, нераспределенную прибыль и резервы, повысив рентабельность с помощью контроля затрат и агрессивной коммерческой политики);

—   внедрить долгосрочные заимствования;

—   увеличить объем продаж и прибыли при рациональном управлении последней.

Повысить объем собственных финансовых ресурсов можно также путем сокращения суммы постоянных расходов на содержание управленческого персонала, ремонт основных средств. Нужно проанализировать использование прибыли: сокращение доли участия работников в прибыли, отчисление в резервный и страховые фонды следует рассматривать как потенциальный резерв пополнения собственных оборотных средств предприятия.

Одним из главных условий нормальной деятельности предприятия является обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков. Необходимо, чтобы суммы поступлений средств было достаточно как минимум для покрытия всех расходов, связанных с реализацией продукции.

Приведем в табличной форме (табл. 3.2) перечень краткосрочных и долгосрочных мер, принятие которых позволит увеличить поток денежных средств на ООО ПСП «Бетон».

Эффективное управление ассортиментом продукции позволяет увеличить прибыль и поток денежных средств. Ресурсы предприятия ограничены, следовательно, продавать необходимо только то, что приносит достаточную прибыль и стабильный поток денежных средств.

Для принятия решения относительно ассортимента, объема продаж и цены недостаточно только финансовой информации, необходима оценка внешних условий деятельности предприятия — рынок. Необходимо очень тщательно изучить спрос потребителей, их вкусы, ориентиры, ценности, а также финансовые возможности, т.е. платежеспособность населения.

В целях максимизации потока денежных средств, предприятию следует разработать системы договоров с гибкими условиями относительно сроков и форм оплаты с покупателями.

Таблица 3.2.

Меры по увеличению потока денежных средств

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Увеличение притока денежных средств | Уменьшение оттока денежных средств |
| Краткосрочные меры | — Рационализация ассортимента продукции (т.е. продажа строительных материалов по ценам, доступным любому покупателю); — Реструктуризация кредиторской задолженности; — Введение и использование кредитной системы продаж; — Разработка системы скидок для потребителей; — Работа по заявкам (поставка товаров по предварительному заказу); — Привлечение клиентов акциями (подарок в придачу к покупке (сопутствующий товар)). | — Сокращение затрат; — Использование скидок поставщиков, т.е. постоянные отлаженные каналы; -Налоговое планирование, т.е. стремление к снижению налога. |

Источник: Развитие малого бизнеса// Фадеев Р.Т. 2014 г.

На ООО ПСП «Бетон» можно предложить следующую стратегию расчетов с покупателями:

—   нужно ввести систему скидок, вместо ряда разрозненных скидок;

—   следует оценить влияние скидок на финансовые результаты деятельности предприятия;

—   установить целевые ориентиры для различных видов продаж, например, часть продаж в кредит может быть зарезервирована: только для перспективных клиентов, которые в данный момент не имеют в наличии денежных средств; для выхода на новые рынки.

Если ООО ПСП «Бетон» перейдет к данной стратегии, оно не только создаст себе имидж в глазах покупателей, но сделает себе рекламу, тем самым привлекая новых клиентов.

Составной частью процесса антикризисного управления предприятием должно являться налоговое планирование, направленное на минимизацию налоговых платежей путем использования всех особенностей налогового законодательства и учета всех возможных налоговых льгот.

Элементами налогового планирования являются:

Налоговый календарь, предназначенный для четкого прогнозирования и контроля правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты в бюджет требуемых налогов, а также представления отчетности без задержек, влекущих за собой штрафные санкции;

Стратегия оптимизации налоговых обязательств с четким планом реализации этой стратегии;

Четкое исполнение налоговых и прочих обязательств, недопущение дебиторской задолженности по хозяйственным договорам за отгруженную продукцию (товары, работы, услуги) на срок свыше 4 месяцев;

Удовлетворительное состояние бухгалтерского учета и отчетности, позволяющее получать правильную информацию о хозяйственной деятельности, в том числе и для целей адекватного налогового планирования.

В составе группы методов налогового планирования необходимо выделить следующие, наиболее эффективные:

выбор эффективных, с точки зрения налогового планирования, элементов учетной политики предприятия;

выбор оптимальных, с точки зрения налоговых последствий, форм коммерческих сделок и их правильное юридическое оформление.

минимизация объекта налогообложения (без учета налоговых льгот);

использование льгот, связанных с исключением из налогооблагаемой базы определенных элементов объекта налога;

использование льгот, связанных с понижением налоговой ставки.

Реализация данных методов осуществляется прежде всего в процессе планирования деятельности предприятия и заключения хозяйственных договоров путем анализа их потенциальных налоговых последствий и выбора наиболее эффективного варианта.

3.2 Развитие малого бизнеса в РД с целью формирования в стране необходимых условий экономического роста

Значение, роль и место малого бизнеса в экономике Дагестана отмечены в Послании Президента республики Народному Собранию РД, а также в Программе экономического и социального развития РД на период до 2020 года. Объём выпуска товаров и оказания услуг субъектами малого предпринимательства в ВРП республики увеличится примерно до 45%. В Дагестане зарегистрировано более 7 тыс. малых объектов, свыше 4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и более 3 тыс. индивидуальных предпринимателей.

Малые предприятия, индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства в совокупности создают свыше 48% валового регионального продукта республики. Доля бизнеса в валовой добавленной стоимости за последние три года увеличилась на 8,4 %.

Наибольшее распространение предпринимательства отмечается в оптовой и розничной торговле, общественном питании, сфере услуг населению. В республике функционирует 39,4% из общего числа малых предприятий, где занято 36,4% работающих и выпускается почти 43% объема произведенной продукции. Второе место по числу этих предприятий принадлежит сельскому и лесному хозяйству, хотя по численности работающих и производительности труда в этом секторе малый бизнес отстает.

Перспективным в Дагестане является предпринимательство в сфере строительства. В этой отрасли экономики функционируют свыше 13% малых предприятий, работают 15,7% занятых на этих предприятиях, производится более 18% общего объема продукции. С учетом высоких темпов строительства в республике эта отрасль является весьма привлекательной и эффективной для развития предпринимательства.

Территориально в республике малый бизнес развивается неравномерно. Из общего числа в городах расположено чуть более половины, а в районах — 48,8% малых предприятий. Значительная дифференциация отмечается также по городам и районам региона. Не достигнуто должного развития предпринимательства в районах, особенно в горных и предгорных зонах.

Результаты финансовой деятельности малых предприятий в последние годы улучшаются медленно. Число убыточных предприятий бизнеса уменьшилось до 18,8%. Убыток (сальдированный финансовый результат) деятельности малых предприятий сократился. В целом же финансовое состояние этих предприятий можно оценить как сложное.

Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства продукции сельского хозяйства растет, но растет медленно и составляет 10,1%, в том числе продукции растениеводства — 10,6% и животноводства — 9,6%. Это подтверждается тем, что потенциал крестьянских (фермерских) хозяйств в республике используется недостаточно эффективно.

Из общего числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей функционируют лишь 69,8%, которые играют значительную роль в удовлетворении потребностей экономики и населения в товарах и услугах. Доля индивидуальных предпринимателей в общем обороте розничной торговли республики составляет 28,3%, в общем объеме грузооборота — 6%, а пассажирооборота — 51,8%. Они производят обувь, ювелирные изделия, пиломатериалы, хлеб и хлебобулочные изделия, разнообразную мебель, рыбу копченую, колбасные изделия и т.д.

Следует отметить роль индивидуального предпринимательства в обеспечении занятости населения, пополнении доходной части местных бюджетов, увеличении доходов и повышении уровня жизни населения республики. Однако, несмотря на имеющиеся позитивные тенденции, в целом потенциал предпринимательства все еще используется недостаточно, неудовлетворительно поставлен учет малых предприятий, значительная часть которых находится в тени и уходит от налогообложения.

Среди факторов, сдерживающих развитие предпринимательства и повышение эффективности малого бизнеса, следует отметить слабую материально-техническую базу и недостаток финансовых средств.

Отсутствие достаточного производственного и финансового потенциала не позволяет этим предприятиям расширять свой бизнес, создавать новые рабочие места, более полно удовлетворять потребности экономики, населения в товарах и услугах. Тормозится развитие малого бизнеса и из-за слабости инфраструктуры государственной поддержки, высокого уровня налогов, административных барьеров, влияния контролирующих органов.

В Дагестане разработана Концепция государственной поддержки развития малого предпринимательства, и на ее основе принята стратегия развития бизнеса на среднесрочную и долгосрочную перспективу. В целях реализации Концепции и стратегии разработана и реализуется Программа развития малого предпринимательства в Республике Дагестан на период до 2020 г. В этих документах поставлена задача создания необходимых правовых и экономических условий для масштабного и устойчивого развития предпринимательства во всех отраслях и сферах экономики, повышения эффективности функционирования бизнеса и зарплаты.

Благодаря активизации инвестиционного процесса обеспечен рост объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» на 26,1%. Высокими темпами в республике развивалось жилищное строительство, объемы которого увеличились на 12,2%, превышая рост предыдущего года (на 8,7%).

Развитость транспортного и топливно-энергетического комплексов объектов малого бизнеса предопределила структуру инвестиций в основной капитал, которые направляются в эти отрасли. В объекты непроизводственного назначения в республике направлялось 13,2%. С учетом малых предприятий инвестиции в сельское хозяйство увеличились в результате реализации национального проекта «Развитие АПК».

В период реализации инвестиционных программ создана соответствующая нормативно-правовая база, выявлены направления строительства объектов, а также определена методика распределения средств по районам и городам республики. На наш взгляд, следует постепенно создавать и развивать устойчивые объекты производственной и социальной инфраструктуры, последовательно охватывать все более сложные и новые инфраструктурные услуги малым предприятиям.

Повышение эффективности функционирования малого бизнеса является таким образом одной из важнейших экономических проблем, от решения которых зависит рост уровня жизни населения региона, его продовольственный аспект, внедрение в практику инновационных разработок науки будет способствовать повышению эффективности предпринимательства.

3.3 Экономическая безопасность предприятий

Экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия.

Для того чтобы достичь наиболее высокого уровня экономической безопасности, предприятие должно следить за обеспечением максимальной безопасности основных функциональных составляющих системы.

Функциональные составляющие ЭБП — это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию (финансовая, интеллектуальная, кадровая, технико-технологическая, экологическая, информационная и т.д.).

Для обеспечения своей экономической безопасности предприятие использует совокупность корпоративных ресурсов.

Корпоративные ресурсы — факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

Среди них выделим:

а) ресурс капитала. Акционерный капитал предприятия в сочетании с заемными финансовыми ресурсами является кровеносной системой предприятия и позволяет приобретать и поддерживать остальные корпоративные ресурсы, изначально отсутствующие у создателей данного предприятия;

б) ресурс персонала. Менеджеры предприятия, штат инженерного персонала, производственных рабочих и служащих с их знаниями, опытом и навыками являются основным проводящим и связующим звеном, соединяющим воедино все факторы данного бизнеса, обеспечивающим проведение в жизнь идеологии бизнеса, а также достижение целей бизнеса;

в) ресурс информации и технологии. Информация, касающаяся всех сторон деятельности предприятия, является в настоящее время наиболее ценным и дорогостоящим из ресурсов предприятия.

г) ресурс прав. Этот ресурс включает в себя права на использование патентов, лицензии и квоты на использование природных ресурсов, а также экспортной квоты, права на пользование землей (причем в настоящее время крайне повысилась ценность городских территорий, предназначенных не для земледелия, а для административной застройки).

Обеспечение экономической безопасности предприятия — это процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности с целью предотвращения возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности в настоящее время и в будущем.

Способы обеспечения экономической безопасности предприятия — это набор мер и система организации их выполнения и контроля, которые позволяют достигать наиболее высоких значений уровня экономической безопасности предприятия.

Рассмотрим практическое функционирование данной схемы обеспечения ЭБП. Исходя из целей создания бизнеса, а также особенностей национального менталитета и природного темперамента высших менеджеров предприятия, отраслевой спецификации бизнеса и общеэкономической ситуации на рынках данного предприятия, формируется философия предприятия.

Для осуществления целей данного бизнеса на основе сложившейся философии предприятия его менеджментом рассчитываются потребности бизнеса в различных ресурсах и формируется набор корпоративных ресурсов предприятия, за счет которых оно достигает реализации целей своего бизнеса.

Важнейшим этапом обеспечения ЭБП является стратегическое планирование и прогнозирования его экономической безопасности. Этот этап включает в себя разработку стратегического плана обеспечения ЭБП.

В этом документе необходимо задать качественные параметры использования корпоративных ресурсов предприятия в сочетании с его организационно-функциональной структурой и взаимосвязями структурных подразделений, а также некоторые количественные ориентиры обеспечения функциональных составляющих и ЭБП в целом.

После разработки стратегических планов деятельности предприятия необходимо провести оперативную оценку уровня обеспечения и текущее тактическое планирование ЭБП. Анализ уровня ЭБП проводится на основе оценки эффективности мер по предотвращению ущербов и расчета функциональных и совокупного критериев ЭБП.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия появляется информация для анализа состояния его экономической безопасности. На основе этой информации оцениваются функциональные и совокупный критерии экономической безопасности предприятия, их отклонения от плановых значений, анализируются причины возникновения этих отклонений. После этого вырабатываются рекомендации по корректировке набора корпоративных ресурсов, систем стратегического и текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также системы оперативного управления его деятельностью.

В отношении рассматриваемой фирмы ООО ПСП «Бетон» можно отметить следующее: фирма относится к области малого бизнеса, процесс обеспечения экономической безопасности аналогичен рассмотренному выше, с учетом конкретных задач.

Целью бизнеса данной фирмы ООО ПСП «Бетон» является получение прибыли от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Имущественная ответственность определяется организационно-правовой формой предприятия — открытое акционерное общество.

Ресурс прав у фирмы ООО ПСП «Бетон» обеспечивается законодательством Российской Федерации. Имеющееся правовое поле вполне достаточно для данного вида бизнеса. Также у этой фирмы уже имеется опыт практической работы, а принципиально менять вид и область предпринимательской деятельности руководство в ближайшее время не считает необходимым.

Имеющиеся ресурсы информации, технологии, техники и оборудования удовлетворяют потребности фирмы ООО ПСП «Бетон» в ходе финансово-хозяйственной деятельности. Если же фирма сможет расширить рынок сбыта, то данные ресурсы можно будет дополнить, так как они не являются специфическими и эксклюзивными. Следует отметить, что расширение рынка сбыта для фирмы возможно не только в случае увеличения доли рынка, но и в ситуации роста этого рынка, при той же доле рынка у рассматриваемой фирмы.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Зависимость ценообразования опционов"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-zavisimost-czenoobrazovaniya-opczionov-imwp/%22%20%5Ct%20%22_blank)**

Анализ корпоративных ресурсов — это подготовительный этап для разработки системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

В настоящее время у фирмы ООО ПСП «Бетон» имеются необходимые ресурсы для достижения поставленных целей в рамках своих возможностей, определенных законодательством РФ.

Коммерческая тайна — право предприятия не разглашать, не сообщать, сохранять в тайне сведения о производственной, торговой, финансово-хозяйственной, научно-технической деятельности, обусловленное опасностью нанесения ущерба предприятию.

Количественные данные, приведенные в настоящей дипломной работе, не раскрывают коммерческую тайну предприятия, так как данные баланса приведены с учетом поправочных коэффициентов. Также не названы поставщики, заказчики, банки, предоставляющие кредиты и процентные ставки по ним.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе данной работы сделана попытка охарактеризовать малое предпринимательство в России в настоящее время, выделить особенности малого предпринимательства и обозначить основные и наиболее острые его проблемы.

Необходимо отметить, что малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что она однобока и принятые правовые аспекты не реализуются, что делает абсурдным принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов. И как следствие — несовершенство налоговой системы.

Что же касается сферы деятельности, то малый бизнес имеет свою нишу в экономике, которая обеспечивает наиболее эффективную отдачу от работы, как с целыми предприятиями-гигантами, так и с отдельным человеком. Данная позиция обусловлена особенностями и функциями малого предприятия.

На данном этапе развития малого бизнеса в качестве основных проблем выделяют: бюрократизм и коррупцию, которые поразили всю Россию; развитие среди субъектов малого бизнеса в основном торгово-посреднических фирм; неравномерность и непредсказуемость развития всей экономики, как в территориальном плане, так и во временном; недостаточность и недоработанность правовой базы, которая является однобокой; несовершенство налоговой системы.

Можно сказать, что малый бизнес в России — уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время и наша страна, учитывая обширный зарубежный опыт, пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России.

Тем более, что имеющий глубокие корни в экономической истории нашей страны малый и средний бизнес не используется в полной мере, как в увеличении объемов производства, так и в повышении его эффективности и сбалансированности. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом, что наглядно видно из данной работы.

Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Государство должно мобилизовать как можно больше финансовых ресурсов в малый бизнес, привлекая для этого все средства.

Хотелось бы заметить, что несомненная перспективность сектора малого и среднего предпринимательства в современной экономике и, следовательно, большой интерес к нему не следует рассматривать лишь как очередную компанию в системе антикризисных мер, но и как долговременное направление структурной политики, естественным образом обеспечивающей органическую смычку воспроизводственных и рыночных процессов в российском хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в течение долговременного перехода, ибо, именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всероссийского рынка.

С образованием в России семи федеральных округов появилась возможность разработки программ поддержки малого предпринимательства в рамках этих территориальных образований.

Причем эти программы могут быть весьма эффективны, поскольку смогут обеспечить взаимодействие субъектов РФ в сфере малого бизнеса в масштабах федерального округа. Такое взаимодействие необходимо в связи с существенными различиями в социально-экономическом развитии отдельных регионов, а, следовательно, и по числу малых предприятий.

Во второй главе, занимающей большую часть работы, было обследовано действующее предприятие и его финансовое положение. В ходе работы было установлено реальное положение дел на предприятии; выявлены изменения в финансовом состоянии.

Исследования показали, что деятельность предприятия финансируется за счет собственных средств. Баланс предприятия не считается в достаточной мере ликвидным. Произведенные расчеты оборачиваемости элементов текущих активов привели к выводу, что руководство предприятия не в достаточной мере использует имеющиеся резервы, т. к. изменение скорости оборота не отражает повышения производственно-технического потенциала предприятия.

Нужно сказать, что необоснованно высокий уровень производственных запасов, значительно влияющий на общую оборачиваемость активов предприятия; негибкая политика расчетов с заказчиком и клиентом на условиях взаимной выгоды, предполагающей в частности систему скидок — все это говорит о неумелом управлении капиталом.

На лицо тенденция к снижению финансовой устойчивости предприятия. В начале прошлого и в начале отчетного года финансовое состояние предприятия было неустойчивое. Это характеризуется нарушением платежеспособности, при которой сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств предприятия.

Неустойчивое финансовое состояние является пограничным между нормальной (относительной) устойчивостью и кризисным финансовым состоянием. Но в отчетном году финансовое состояние предприятия ухудшилось и стало кризисным. В связи с этим предприятие находится на грани банкротства и денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают ее кредиторской задолженности. Поэтому для стабилизации финансового состояния предприятия хотя бы до уровня прошлых лет предлагается провести следующие мероприятия:

необходимо в первую очередь изменить отношение к управлению производством,

осваивать новые методы и технику управления,

усовершенствовать структуру управления,

самосовершенствоваться и обучать персонал,

совершенствовать кадровую политику,

продумывать и тщательно планировать политику ценообразования,

изыскивать резервы по снижению затрат на производство,

активно заниматься планированием и прогнозированием управления финансов предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

I нормативно-правовая база

1. Конституция (Основной Закон) РФ. М., 1994.

. Гражданский кодекс РФ. (В 2 частях) — М., 1996.

. Федеральный закон N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».2010 г.

II книги, монографии, учебники и учебные пособия

5. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. — 2-е изд., испр. — М: Дело и Сервис, 2014. — 568 с.

. А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. — М: КНОРУС, 2013, — 672 с.

. Басовский, Л. Е. Лунева, А. М. и др., Экономический анализ. Учеб. пособие -М ИНФРА М, 2014 -222 с.

. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций: Учеб. Пособие. — М.: ИНФРА- М., 2013. — 240- с.

9. Макконнелл Кэмпбелл Р., Стенли Л. Брю. Экономикс. — М.: 2008. 1153с.

. Грибов В.Д. Правовые основы бизнеса: Учебное пособие. — М.: 2013. — 160 с.

. Анискин Ю.П. Организация и управление в малом бизнесе: учебное пособие, 2014 г.

. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник, 2014 г.

. Брюк Р. Калинкин Е.В. и др. Малый бизнес: выход из экстремальных ситуаций: учебное пособие, 2013 г.

. Бычков В.В. Организация малого предпринимательства: учебное пособие, 2009 г.

. Горобцова Л.П.,Краюхин Г.А., Кускова Т.А.,Ли И.В, Осипов Д.Т. Экономика предприятия. Ч.2. Ресурсы предприятия: учебное пособие, 2014г.

. Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе: учебное пособие,2013г.

.Лапуста М.Г. Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: учебное пособие, 2014г.

. Муравьёв А.И., Игнатьев А.М., Крушик А.Б. Малый бизнес, экономика, организация, финансы: учебное пособие для вузов, 2013г.

. Пелих А.С. Шепеленко Г.И. Малые предприятия: учебное пособие, 2014г.

. Попов В.М. Мяпунов С.И. Практика малого бизнеса: учебное пособие, 2014г.

. Черников Г. П. Экономика Франции: Традиции и новейшие тенденции. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН) . 2013г.

. Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопросы экономики. — 2014.- №7. С.109-118.

. Опыт поддержки, проблемы становления и развития малого и среднего бизнеса. // Предпринимательство. — 2014. -№4. С. 104-109.

. Шпынова А.И. Источники формирования финансов малых и средних предприятий.// Банковское дело. — 2013.- №4. С.44-47.

25. Г.В. Савицкая, Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие- 7-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2014. — 676 с.

Приложения

Приложение 1

Таблица 1

Бухгалтерский баланс 2013 г.

|  |  |
| --- | --- |
| на 1 января\_2013\_\_\_ г. | Коды |
| Форма № 1 по ОКУД | 0710001 |
| Дата (год, месяц, число) |  |  |  |
| Организация \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по ОКПО |  |
| Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ИНН |  |
| Вид деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКДП |  |
| Организационно-правовая форма / форма собственности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКОПФ / ОКФС |  |  |
| Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть)   по ОКЕИ | 384/385 |
| Адрес \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
| Дата утверждения |  |
| Дата отправки (принятия) |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код строки | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы (04, 05) | 110 | 55 | 55 |
| в том числе:  патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы | 111 |  |  |
| организационные расходы | 112 |  |  |
| деловая репутация организации | 113 |  |  |
| Основные средства (01, 02, 03) | 120 | 5265 | 8602 |
| в том числе земельные участки и объекты природопользования |  |  |  |  |
| здания, машины и оборудование | 122 |  |  |
| Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61) | 130 | 203 | 164 |
| Доходные вложения в материальные ценности (03) | 135 |  |  |
| в том числе: имущество для передачи в лизинг | 136 |  |  |
| имущество, предоставляемое по договору проката | 137 |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения (06, 82) | 140 |  |  |
| в том числе: инвестиции в дочерние общества | 141 |  |  |
| инвестиции в зависимые общества | 142 |  |  |
| инвестиции в другие организации | 143 |  |  |
| займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев | 144 |  |  |
| прочие долгосрочные финансовые вложения | 145 | 321 | 480 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | 8 | 8 |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 5852 | 9309 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы | 210 | 7100 | 14135 |
| в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13,16) | 211 | 6805 | 13924 |
| животные на выращивании и откорме (11) | 212 |  |  |
| затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44) | 213 |  |  |
| готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41) | 214 | 60 | 37 |
| товары отгруженные (45) | 215 |  |  |
| расходы будущих периодов (31) | 216 | 235 | 174 |
| прочие запасы и затраты | 217 |  |  |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19) | 220 | 1090 | 2752 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 |  |  |
| в том числе: покупатели и заказчики (62, 76, 82) | 231 |  |  |
| авансы выданные (61) | 234 |  |  |
| прочие дебиторы | 235 |  |  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 4793 | 7843 |
| в том числе: покупатели и заказчики (62, 76, 82) | 241 | 2261 | 1129 |
| векселя к получению (62) | 242 |  |  |
| задолженность дочерних и зависимых обществ (78) | 243 |  |  |
| задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал(75) | 244 |  |  |
| авансы выданные (61) | 245 |  |  |
| прочие дебиторы | 246 |  |  |
| Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82) | 250 | 1000 |  |
| в том числе: займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев |  251 |  |  |
| собственные акции, выкупленные у акционеров | 252 |  |  |
| прочие краткосрочные финансовые вложения | 253 |  |  |
| Денежные средства | 260 | 4085 | 20000 |
| в том числе: касса (50) | 261 |  |  |
| расчетные счета (51) | 262 |  |  |
| валютные счета (52) | 263 |  |  |
| прочие денежные средства (55, 56, 57) | 264 |  |  |
| Прочие оборотные активы | 270 |  |  |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 18068 | 44730 |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | 300 | 23920 | 54039 |
|  Пассив | Код строки | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (85) | 410 | 911 | 911 |
| Добавочный капитал (87) | 420 | 4735 | 4735 |
| Резервный капитал (86) | 430 |  |  |
| в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  |  |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 |  |  |
| Фонд социальной сферы (88) | 440 |  |  |
| Целевые финансирование и поступления (96) | 450 |  |  |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет (88) | 460 |  |  |
| Непокрытый убыток прошлых лет (88) | 465 |  |  |
| Нераспределенная прибыль отчетного года (88) | 470 | 2966 | 3581 |
| Непокрытый убыток отчетного года (88) | 475 |  |  |
| ИТОГО по разделу III | 490 | 8612 | 9227 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты (92, 95) | 510 |  |  |
| в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 511 |  |  |
| займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 512 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 131 | 134 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 |  |  |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | 131 | 134 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты (90, 94) | 610 |  | 1 |
| в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты | 611 |  |  |
| займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты | 612 |  |  |
| Кредиторская задолженность | 620 | 14938 | 44438 |
| в том числе: поставщики и подрядчики (60, 76) | 621 | 12602 | 40372 |
| векселя к уплате (60) | 622 |  |  |
| Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78) | 623 |  |  |
| Задолженность перед персоналом организации (70) | 624 | 415 | 1018 |
| Задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69) | 625 | 11 |  |
| Задолженность перед бюджетом (68) | 626 | 1586 | 2810 |
| авансы полученные (64) | 627 |  |  |
| прочие кредиторы | 628 | 324 | 238 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75) | 630 |  |  |
| Доходы будущих периодов (83) | 640 | 239 | 239 |
| Резервы предстоящих расходов (89) | 650 |  |  |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 2

Бухгалтерский баланс 2014 г.

|  |  |
| --- | --- |
| на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2014\_\_\_ г. | Коды |
| Форма № 1 по ОКУД | 0710001 |
| Дата (год, месяц, число) |  |  |  |
| Организация \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по ОКПО |  |
| Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ИНН |  |
| Вид деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКДП |  |
| Организационно-правовая форма / форма собственности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКОПФ / ОКФС |  |  |
| Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть)   по ОКЕИ | 384/385 |
|  |  |
|  |  |
| Дата утверждения |  |
| Дата отправки (принятия) |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код строки | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |   |
| 1 | 2 | 3 | 4 |   |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы (04, 05) | 110 | 55 | 55 |   |
| в том числе: патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы | 111 |  |  |   |
| организационные расходы | 112 |  |  |   |
| деловая репутация организации | 113 |  |  |   |
| Основные средства (01, 02, 03) | 120 | 8602 | 13493 |   |
| в том числе: земельные участки и объекты природопользования | 121 |  |  |   |
| здания, машины и оборудование | 122 |  |  |   |
| Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61) | 130 | 164 | 439 |   |
| Доходные вложения в материальные ценности (03) | 135 |  |  |   |
| в том числе: имущество для передачи в лизинг | 136 |  |  |   |
| имущество, предоставляемое по договору проката | 137 |  |  |   |
| Долгосрочные финансовые вложения (06, 82) | 140 |  |  |   |
| в том числе: инвестиции в дочерние общества | 141 |  |  |   |
| инвестиции в зависимые общества | 142 |  |  |   |
| инвестиции в другие организации | 143 |  |  |   |
| займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев | 144 |  |  |   |
| прочие долгосрочные финансовые вложения | 145 | 480 | 522 |   |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | 8 | 8 |   |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 9309 | 14517 |   |
| I. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы | 210 | 14135 | 10206 |   |  |
| в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13,16) | 211 | 13924 | 7012 |   |  |
| животные на выращивании и откорме (11) | 212 |  |  |   |  |
| затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44) | 213 |  | 2938 |   |  |
| готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41) | 214 | 37 | 37 |   |  |
| товары отгруженные (45) | 215 |  |  |   |  |
| расходы будущих периодов (31) | 216 | 174 | 219 |   |  |
| прочие запасы и затраты | 217 |  |  |   |  |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19) | 220 | 2752 | 146 |   |  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 |  |  |   |  |
| в том числе: покупатели и заказчики (62, 76, 82) | 231 |  |  |   |  |
| векселя к получению (62) | 232 |  |  |   |  |
| задолженность дочерних и зависимых обществ (78) | 233 |  |  |   |  |
| авансы выданные (61) | 234 |  |  |   |  |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 7843 | 7320 |
| в том числе: покупатели и заказчики (62, 76, 82) | 241 | 1129 | 2415 |
| векселя к получению (62) | 242 |  |  |
| задолженность дочерних и зависимых обществ (78) | 243 |  |  |
| задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал(75) | 244 |  |  |
| авансы выданные (61) |  |  |  |  |  |
| прочие дебиторы | 246 |  |  |
| Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82) | 250 |  | 461 |
| в том числе: займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев | 251 |  |  |
| собственные акции, выкупленные у акционеров | 252 |  |  |
| прочие краткосрочные финансовые вложения | 253 |  |  |
| Денежные средства | 260 | 20000 | 20063 |
| в том числе: касса (50) | 261 |  |  |
| расчетные счета (51) | 262 |  |  |
| валютные счета (52) | 263 |  |  |
| прочие денежные средства (55, 56, 57) | 264 |  |  |
| Прочие оборотные активы | 270 |  |  |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 44730 | 38196 |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | 300 | 54039 | 52713 |
|  Пассив | Код строки | На начало отчетного года | На конец отчетного периода |   |
| 1 | 2 | 3 | 4 |   |
| III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (85) | 410 | 911 | 911 |   |
| Добавочный капитал (87) | 420 | 4735 | 4735 |   |
| Резервный капитал (86) | 430 |  |  |   |
| в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  |  |   |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 |  |  |   |
| Фонд социальной сферы (88) | 440 |  |  |   |
| Целевые финансирование и поступления (96) | 450 |  |  |   |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет (88) | 460 |  |  |   |
| Непокрытый убыток прошлых лет (88) | 465 |  |  |   |
| Нераспределенная прибыль отчетного года (88) | 470 | 3581 | 4818 |   |
| Непокрытый убыток отчетного года (88) | 475 |  |  |   |
| ИТОГО по разделу III | 490 | 9227 | 10464 |   |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты (92, 95) | 510 |  |  |   |
| в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 511 |  |  |   |
| займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 512 |  |  |   |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | 134 | 103 |   |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 |  |  |   |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | 134 | 103 |   |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты (90, 94) | 610 | 1 |  |   |
| в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты | 611 |  |  |   |
| займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты | 612 |  |  |   |
| Кредиторская задолженность | 620 | 44438 | 41907 |   |
| в том числе: поставщики и подрядчики (60, 76) | 621 | 40372 | 33604 |   |
| векселя к уплате (60) | 622 |  |  |   |
| задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78) | 623 |  |  |   |
| задолженность перед персоналом организации (70) | 624 | 1018 | 865 |   |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69) | 625 |  | 24 |   |
| задолженность перед бюджетом (68) | 626 | 2810 | 1915 |   |
| авансы полученные (64) | 627 |  |  |   |
| прочие кредиторы | 628 | 238 | 5499 |   |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75) | 630 |  |  |   |
| Доходы будущих периодов (83) | 640 | 239 | 239 |   |
| Резервы предстоящих расходов (89) | 650 |  |  |   |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 |  |  |   |
| ИТОГО по разделу V | 690 | 44678 | 42146 |   |
| БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690) | 700 | 54039 | 52713 |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Приложение 2

Таблица 3

Отчет о прибылях и убытках 2014.

|  |  |
| --- | --- |
| за \_\_\_\_\_\_\_2014 \_ | Коды |
| Форма № 2 по ОКУД  Дата (год, месяц, число) Организация \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКПО | 0710002 |
|  |  |  |  |
|  |  |
| Идентификационный номер налогоплательщика ИНН Вид деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКДП |  |
|  |  |  |
| Организационно-правовая форма / форма собственности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_по ОКОПФ / ОКФС |  |  |
| Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ | 384/385 |
| Наименование показателя | Код строки | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 85278 | 124277 |
| в том числе от продажи: | 011 |  |  |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 73127 | 116732 |
| в том числе проданных: | 021 |  |  |
| Валовая прибыль | 029 | 12151 | 7545 |
| Коммерческие расходы | 030 |  |  |
| Управленческие расходы | 040 | 9117 | 4563 |
| Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 — 020 — 030 — 040) | 050 | 3034 | 2982 |
| II. Операционные доходы и расходы Проценты к получению | 060 |  |  |
| Проценты к уплате | 070 |  |  |
| Доходы от участия в других организациях | 080 |  |  |
| Прочие операционные доходы | 090 | 1683 | 1629 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 2645 | 3714 |
| III. Внереализационные доходы и расходы Внереализационные доходы | 120 |  |  |
| Внереализационные расходы | 130 |  |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (строки (050 + 060 — 070 + 080 + 090 — 100 + 120 — 130)) | 140 | 2072 | 897 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 150 | 752 | 268 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 160 |  |  |
| IV. Чрезвычайные доходы и расходы Чрезвычайные доходы | 170 |  |  |
| Чрезвычайные расходы | 180 |  |  |
| Чистая прибыль | 190 | 1609 | 790 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Приложение 3

Таблица 4

Аналитическая группировка и анализ статей актива и пассива баланса

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | 2012г. | 2013г | 2014 | Отклонение 2013 к 2014гг. | Удельный вес, % | Изменение уд.веса 2013от 2014., % |
|  |  |  |  | тыс. руб. | % | 2012г. | 2013г. | 2014г. |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы (110) | 55 | 55 | 55 | — | — | — | — | — | — |
| Основные средства (120) | 5265 | 8602 | 13493 | 4891 | 56,9 | 22 | 15,9 | 25,5 | 9,6 |
| Отложенные налоговые активы (145) | 321 | 480 | 522 | 42 | 8,7 | 1,3 | 0,9 | 0,9 | — |
| Незавершенное строительство (130) | 203 | 164 | 439 | 275 | 167,7 | 0,85 | 0,3 | 0,83 | 0,5 |
| Прочие внеоборотные активы (150) | 8 | 8 | 8 | — | — | 0,03 | 0,01 | 0,02 | 0,01 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 1 (190) | 5852 | 9309 | 14517 | 5208 | 55,9 | 24,5 | 17,2 | 27,5 | 10,3 |
| 2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы и затраты (210) | 7100 | 14135 | 10206 | -3929 | -27,8 | 29,7 | 26,2 | 19,7 | -6,8 |
| Дебиторская задолженность | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (220) | 1090 | 2752 | 146 | -2606 | -94,7 | 4,5 | 5,1 | 0,3 | -4,8 |
| ИТОГО МЕДЛЕННОРЕАЛИЗУЕМЫЕ АКТИВЫ (210+220+270) | 8190 | 16887 | 10352 | -6535 | 34,2 | 31,2 | 19,6 | -11,5 |  |
| ИТОГО БЫСТРОРЕАЛИЗУЕМЫХ АКТИВОВ (240) | 4793 | 7843 | 7320 | -523 | -6,7 | 20 | 14,5 | 13,9 | -0,6 |
| ИТОГО ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (230+240+270) | 4793 | 7843 | 7320 | -523 | -6,7 | 20 | 14,5 | 13,9 | -0,6 |
| Краткосрочные вложения (250) | 1000 | — | 461 | 461 | — | 4,2 | — | 0,9 | — |
| Денежные средства (260) | 4085 | 20000 | 20063 | 63 | 0,3 | 17,1 | 37 | 38 | 1,0 |
| ИТОГО НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ (250+260) | 5085 | 20000 | 20524 | 524 | 2,6 | 21,2 | 38,4 | 38,9 | 0,5 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 2 (290) | 18068 | 44730 | 38196 | -6534 | -14,6 | 75,5 | 82,8 | 72,5 | -10,3 |
| БАЛАНС (190+290) | 23920 | 54039 | 52713 | -1326 | -2,5 | 100 | 100 | 100 | — |
| ПАССИВ | 2011г. | 2012г. | 2014г. | Отклонение 2013 к 2014 гг. | Удельный вес, % | Изм.уд.веса 2013от 2014 гг., % |
|  |  |  |  | тыс. руб. | % | 2012г. | 2013г | 2014 г. |  |
| 3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал (410) | 911 | 911 | 911 | — | — | 3,8 | 1,8 | 1,7 | -0,1 |
| Добавочный капитал и резервный капитал (420+430) | 4735 | 4735 | 4735 | — | — | 19,8 | 8,8 | 8,7 | -0,1 |
| Специальные фонды и целевое финансирование (440+450) | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Нераспределенная прибыль (460-465+470-475) | 2966 | 3581 | 4818 | 1237 | 34,5 | 12,4 | 6,6 | 9,1 | 2,5 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 3 (490) | 8612 | 9227 | 10464 | 1237 | 13,4 | 36 | 17,0 | 19,9 | 2,9 |
| 4.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства (515) | 131 | 134 | 103 | -31 | -23,1 | 0,5 | 0,2 | 0,2 |  |
| ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАЕМНЫХСРЕДСТВ (590) | 131 | 134 | 103 | -31 | -23,1 | 0,5 | 0,2 | 0,2 | — |
| ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (590+630+640+650) | 370 | 373 | 342 | -31 | -8,3 | 1,5 | 0,7 | 0,6 | -0,1 |
| 5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты (610) | — | 1 | — | -1 | — | — | — | — | — |
| ИТОГО КРАТКОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (610+660) | — | 1 | — | -1 | — | — | — | — | — |
| Кредиторская задолженность (620) | 14938 | 44438 | 41907 | -2531 | -5,7 | 62,4 | 82,2 | 79,5 | -2,7 |
| Доходы будущих периодов (640) | 239 | 239 | 239 | — | — | 0,9 | 0,4 | 0,5 | -0,1 |
| ИТОГО СРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (620) | 14938 | 44438 | 41907 | -2531 | -5,7 | 62,4 | 82,2 | 79,5 | -2,7 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 5 | 15177 | 44678 | 42146 | -2532 | -5,7 | 63,4 | 82,7 | 80,0 | -2,7 |
| ИТОГО ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ (590+690) | 15308 | 44812 | 42249 | -2563 | -5,7 | 64,0 | 82,9 | 80,0 | -2,9 |
| БАЛАНС (490+590+690) | 23920 | 54039 | 52713 | -1326 | -2,5 | 100 | 100 | 100 | — |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 5

Анализ ликвидности баланса предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | На 2012. | На 2013. | На 2014. | ПАССИВ | На 2012. | На 2013. | На 2014. | Платежный излишек (+) или недостаток (-) |
|  |  |  |  |  |  |  |  | на начало года | на конец года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| А1 | 5085 | 20000 | 20524 | П1 | 14938 | 44438 | 41907 | -24438 | -21383 |
| А2 | 4793 | 7843 | 7320 | П2 | — | 1 | — | +7842 | +7320 |
| А3 | 8190 | 16887 | 10352 | П3 | 370 | 373 | 342 | +16514 | +10010 |
| А4 | 5852 | 9309 | 14517 | П4 | 8612 | 9227 | 10464 | +82 | +4053 |

Таблица 6

Анализ ликвидности баланса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Лобщ | 0,66 | 0,65 | 0,65 |

Таблица 7

Динамика показателей платежеспособности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | 2013 | 2014 | Отклонение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Коэффициент текущей ликвидности 2.Коэффициент срочной ликвидности 3.Коэффициент абсолютной ликвидности | Оборотные активы Краткосрочные пассивы Оборотные активы-Запасы Краткосрочные пассивы Денежные средства Краткосрочные пассивы |  1,0  0,68   0,448 |  0,91  0,66   0,476 |  — 0,09  — 0,02   + 0,028 |

Таблица 8

Показатели абсолютной финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 2012 г. | На 2013 г. | На 2014 г. |
| 1 | 2 | 4 |  |
| Наличие собственных оборотных средств (СОС) | 2760 | -82 | -4053 |
| Долгосрочные обязательства | 131 | 134 | 103 |
| Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников (КФ) | 2891 | 52 | -3950 |
| Краткосрочные кредиты | — | 1 | — |
| Общая величина источников средств для формирования запасов (ВИ) | 18068 | 44730 | 38196 |
| Общая сумма запасов (ЗЗ) | 7100 | 14135 | 10206 |
| Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (Фсос) | -4340 | -14053 | -6153 |

Таблица 9

Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | На 2013 г. | На 2014 г. |
| 1 | 2 | 3 |
| Коэффициент автономии Ккс | 0,17 | 0,20 |
| Коэффициент финансовой зависимости Кфз | 5,8 | 5,03 |
| Коэффициент маневренности Км | -0,0008 | -0,38 |
| Коэффициент концентрации заемного капитала Ккп | 0,82 | 0,8 |
| Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала Кс | 4,8 | 4,03 |
| Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными средствами Коб | -0,002 | -0,1 |

Таблица 10

Система показателей деловой активности

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Иден-тифи-катор | Формула расчета | Ед. изм. | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Выручка от реализации продукции | ВР | — | Тыс.руб. | 49388 | 124277 | 85278 |
| Чистая прибыль | ПО | — | Тыс. руб. | 91 | 790 | 1609 |
| Численность работающих | Ч | — | Чел. | 90 | 92 | 92 |
| Производительность труда | ПТ | ВР/Ч | Тыс.руб. | 548 | 1350,8 | 926,9 |
| Фондоотдача производственных фондов | Ф | ВР/ОС | Руб./руб. | 9,3 | 14,4 | 6,3 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | Ооо | ВР/ТА | Число оборотов | 2,7 | 2,8 | 2,2 |
| Продолжительность оборота оборотных средств | Оод | 360/ Ооо | Число дней | 133,3 | 128,5 | 163,6 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | Озо | ЗП/ЗЗ | Число оборотов | 5,8 | 8,2 | 7,2 |
| Продолжительность оборота запасов | Озд | 360/ Озо | Число дней | 62,0 | 43,9 | 50,0 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской зад-ти | Одзо | ВР/ДБ | Число оборотов | 10,4 | 15,8 | 11,6 |
| Продолжительность оборота дебиторской задолженности | Одзд | 360/Одзо | Число дней | 34,6 | 22,8 | 31,0 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | Оско | ВР/СК | Число оборотов | 5,7 | 13,3 | 8,1 |
| Продолжительность оборота собственного капитала | Оскд | 360/Оско | Число дней | 63,2 | 27,1 | 44,4 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Окзо | КЗ/СП | Число оборотов | 2,7 | 2,6 | 1,7 |
| Продолжительность оборота кредиторской задолженности | Окзд | 360/Окзо | Число дней | 133,3 | 138,5 | 211,7 |

Таблица 11

Анализ прибыли предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
|  | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Всего доходов и поступлений (010+060+080+090+120+170) | 50053 | 100 | 125906 | 100 | 86961 | 100 |
| 2. Общие расходы от финансово-хозяйственной деятельности (020+030+040+070+100+130+180) | 49503 | 98,9 | 125009 | 99,3 | 84869 | 97,6 |
| 3. Выручка (нетто) от продажи товаров (010) | 49388 | 100 | 124277 | 100 | 85278 | 100 |
| 4. Расходы на производство и сбыт продукции — всего | 47221 | 95,6 | 121255 | 97,6 | 82244 | 96,4 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| себестоимость продукции (020) | 41194 | 83,4 | 116732 | 93,9 | 73127 | 85,7 |
| коммерческие расходы (030) |  |  |  |  |  |  |
| управленческие расходы (040) | 6027 | 12,2 | 4563 | 3,7 | 9117 | 10,7 |
| 5. Прибыль (убыток) от продаж (050) | 2167 | 4,4 | 2982 | 2,4 | 3034 | 3,6 |
| 6. Доходы по операциям финансового характера (060+080) |  |  |  |  |  |  |
| 7. Расходы по операциям финансового характера (070) | 203 | 0,4 |  |  |  |  |
| 8. Прочие доходы (090+120+170) | 705 | 1,4 | 1629 | 1,3 | 1683 | 1,9 |
| 9. Прочие расходы (100+130) | 2079 | 4,2 | 3714 | 3,0 | 2645 | 3,1 |
| 10. Прибыль (убыток) до налогообложения (140) | 590 | 1,2 | 897 | 0,7 | 2072 | 2,4 |
| 11. Налог на прибыль (150) | 594 | 1,2 | 268 | 0,2 | 752 | 0,9 |
| 12. Чистая прибыль (190) | 91 | 0,2 | 786 | 0,6 | 1609 | 1,9 |

Таблица 12

Динамика показателей рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Прибыль от продаж | 84 | 100 | 171 |
| 2. Прибыль чистая | 61 | 73 | 128 |
| 3. Выручка от продаж | 1189 | 1038 | 1367 |
| 4. Полная себестоимость | 1105 | 938 | 1196 |
| 5. Среднегодовая стоимость имущества (активов) | 640 | 399 | 451 |
| 6. Собственный капитал | 90 | 106 | 177 |
| 7. Рентабельность продаж, % (п1 / п3) | 7,1 | 9,6 | 12,5 |
| 8. Рентабельность основной деятельности, % (п1 / п4) | 7,6 | 10,7 | 14,3 |
| 9. Рентабельность активов (экономическая рентабельность), % (п2 / п5) | 9,5 | 18,3 | 28,4 |
| 10. Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность), % (п2 / п6) | 67,8 | 68,9 |  |
| 11. Период окупаемости собственного капитала, годы (п6 / п2) | 1,5 | 1,4 | 1,3 |