

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( **Н И У « Б е л Г У »** )

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ**  
**Кафедра финансов, инвестиций и инноваций**

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Выпускная квалификационная работа студента**

**заочной формы обучения**  
**направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»**  
**3 курса группы 06001458**  
**Левченко Игоря Владимировича**

Научный руководитель  
к.э.н., ст. преп. Андреева О.Н.

**БЕЛГОРОД 2017**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	6
1.1. Понятие и структура финансов малого бизнеса и основные подходы к их управлению.....	6
1.2. Источники финансирования предприятий малого бизнеса.....	13
1.3. Система государственной поддержки малого бизнеса в условиях современной экономической ситуации.....	18
Глава 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЯНТАРЬ».....	24
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Янтарь».....	24
2.2. Анализ финансового состояния ООО «Янтарь».....	31
2.3. Выявление возможностей повышения платежеспособности предприятия и мероприятия по оптимизации управления финансами.....	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	50
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	53
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	58

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы** исследования объясняется потребностью организаций малого и среднего бизнеса, а также органов государственной власти, регулирующих экономические отношения в эффективном механизме взаимодействия между административными субъектами и субъектами предпринимательства. Крайне необходимо определить методы и формы хозяйствования, интересы участников малого бизнеса в условиях высокой конкуренции и сформировать вектор развития и поддержки малого бизнеса в России в условиях современной рыночной экономики. Грамотное управление финансами малого бизнеса является важнейшей составляющей успешности предприятия, а степень его рентабельности играет ключевую роль в формировании всей экономической системы государства. Стратегически верное управление финансами обеспечивает финансовую устойчивость предприятия, что позволяет быть более конкурентоспособным на рынке.

Таким образом, учитывая вышеизложенные доводы, можно сделать вывод, что данная тема является крайне актуальной как для организаций малого бизнеса, так и для экономики государства в целом.

**Степень научной разработанности.** основополагающие положения в области управления финансами малого бизнеса закреплены в научных трудах таких ученых, как Г.Р. Вагазова, Е.Н. Выборнова, В.Д. Грибов, В.Б. Ивашкевич, Г.В. Савицкая и др.. В числе современных авторов, освещающих теоретические и практические аспекты управления финансами малого бизнеса в рыночной экономике, можно отметить К. Хеддервика, А.А. Френкеля и др.

Несмотря на многочисленные исследования данного вопроса и огромное число методических и практических разработок, имеется достаточно спорных и нераскрытых положений, касающихся данной проблематики.

**Цель** выпускной квалификационной работы состоит в проведении комплексных мероприятий по исследованию способов управления финансами малого бизнеса и разработке направлений для дальнейшего их улучшения.

В связи с актуальностью цели, поставленной в выпускной квалификационной работе, были **решены следующие задачи:**

1. Проанализировать значение понятия и экономическую сущность термина «управление финансами» и его роль в результатах деятельности предприятия.
2. Изучить основные методы управления финансами малого бизнеса, используемые в Российской экономической системе.
3. Определить основные проблемы управления финансами малого бизнеса в условиях современной экономики.
4. Дать организационно-экономическую характеристику общества с ограниченной ответственностью «Янтарь».
5. Провести анализ показателей оценки деятельности по управлению финансами общества с ограниченной ответственностью «Янтарь».
6. Определить мероприятия по совершенствованию управлению финансами общества с ограниченной ответственностью «Янтарь».

**Объектом исследования** выступает система экономических и организационных отношений, проявляющихся в процессе анализа управления финансами малого бизнеса и разработке направлений по ее развитию в условиях финансово нестабильности.

**Предметом исследования** являются средства и методы при организации исследования управления финансами малого бизнеса и поиска направлений развития данного института.

**Теоретическая основа** выпускной квалификационной работы состоит в печатных и электронных версиях научных трудов Российских и иностранных ученых в области стратегии управления финансами малого бизнеса.

**Методологическую основу** составили методы абсолютных и относительных величин, сравнения и наблюдения.

**Информационную основу** включают нормативно-правовые акты органов власти Российской Федерации, группа статистических документов и данных Федеральной службы государственной статистики, монографии и публикации ученых в научных изданиях и периодической печати.

**Практическая значимость** выпускной квалификационной работы определяется возможность использования полученных результатов в деятельности ООО «Янтарь», а также при проведении практических курсов по управлению финансами малого бизнеса.

**Структура выпускной квалификационной работы** определяется поставленной целью, сформулированными задачами, объектом и предметом исследования. Работа последовательно включает введение, две главы из 3 пунктов, заключение и список литературы, использованной в процессе проведения исследования.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

### 1.1. Понятие и структура финансов малого бизнеса и основные подходы к их управлению

Малый бизнес в современности — это один из ведущих секторов в экономике, который определяет темпы роста и принимает активное участие в создании валового национального продукта. Именно по этой причине экономически развитые страны различными способами поощряют развитие малого бизнеса. Благодаря своей предприимчивости, владельцы малого бизнеса являются важным сегментом жизнедеятельности государства.

Финансы малых предприятий включают в себя относительно небольшие капиталовложения, и, чтобы планомерно развивать компанию, предприниматель должен грамотно вкладывать средства, как правило, полученные под залог личного имущества, что является важной особенностью финансов предприятий этого сегмента. Финансы предприятий малого бизнеса включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Механизм финансовой деятельности предприятия направлен на получение максимального дохода. Принципы финансов предприятия состоят из контроля, планирования и регулирования финансовых потоков — операции чреватые определенными рисками, поэтому руководитель малого предприятия должен обладать высоким уровнем квалификации для ведения бухгалтерской отчетности и управления финансовыми потоками максимально эффективным для себя способом. В плане отчетности малые предприятия имеют возможность выбрать упрощенную систему, что стимулирует экономию времени предпринимателя.

Определенной спецификой обладает автоматизация процессов — внедрение программного обеспечения доступной стоимости вполне по силам

даже небольшому предприятию, необходимости в дорогостоящем программном оборудовании у предприятий нет.

Основой организации финансов организаций всех форм собственности является наличие финансовых ресурсов в размерах необходимых для осуществления организационной, хозяйственной, коммерческой деятельности предприятия. Первоначальное формирование этих ресурсов производится в период создания предприятия путем образования уставного фонда, состоящего из основных и оборотных средств, осуществления финансовой деятельности предприятия основано на реализации следующих основных принципов полного хозяйственного расчета.

Экономическая сущность финансов заключается в исследовании — за счет каких статей доходов государство получает финансовые ресурсы и в чьих интересах использует эти средства.

К функциям финансов относятся:

- 1) распределительная;
- 2) контрольная.

Эти функции взаимосвязаны между собой. Финансовый механизм распределительных отношений, тесно связанный с функцией обеспечения предприятия денежными средствами, прежде всего, включает в себя:

- зависимость заработной платы от сбыта производимой продукции и поступления за нее платежей, экономии от снижения себестоимости продукции;
- эффективное ведение хозяйства;
- обоснованность нормативов распределения прибыли между предприятием и бюджетом;
- обоснованность отчислений на экономическое стимулирование;
- эффективное использование средств на научно-исследовательские работы, реконструкцию и техническое перевооружение, подготовку кадров.

Масштабы, цели, формы и виды деятельности предприятий оказывают существенное влияние на выбор источников финансирования и их структуру,

показатели рентабельности и финансовые взаимоотношения с контрагентами[8, стр.32].

Развитию малого бизнеса способствовал процесс приватизации. Малые предприятия традиционно ориентированы на текущую прибыль, способны быстро реагировать на спрос и предложение, оперативно удовлетворять потребности в товарах, работах и услугах. Они формируют своеобразную инфраструктуру рынка, создают конкурентную среду. Существует группа отраслей, где малый бизнес может быть преобладающей формой организации труда, — прежде всего это обслуживание населения. Для предпринимательства в незначительных масштабах не нужны большие накопления не только потому, что не требуются дорогостоящие производственные фонды, но и из-за относительно высокой оборачиваемости капитала. Но в период становления малых предприятий им, как правило, необходима государственная поддержка. Она обусловлена во многом тем, что малые предприятия ориентированы в основном на массового потребителя в социально-ориентированных сферах[49, стр.81].

Малые предприятия не способны самостоятельно выступать инициаторами наукоемких, энергоемких, ресурсоемких и трудоемких производств, поэтому их значение в экономике нельзя переоценивать. Они могут эффективно обслуживать крупные производства на условиях подряда, что широко применяется в Японии и других странах. Получая конкретные и четко сформулированные задания, необходимые материально-технические ресурсы, малые предприятия быстро перестраиваются и налаживают производство на выпуск новой продукции, товаров и услуг. Однако это производство не становится массовым и серийным. Крупные компании, в том числе и холдинговые, имеют то неоспоримое преимущество, что могут финансировать новые перспективные разработки, выступать в роли заказчиков и кредиторов.

Объединение усилий крупного и мелкого бизнеса обеспечивается через систему субконтрактов, передачу технологий, повышение гибкости и

оперативности. Направление промышленного и финансового капитала на ускорение развития ведущих отраслей экономики, поддержка социального и жилищного секторов, создание нормальных условий для конкуренции имеют первостепенное значение для роста производительности труда и экономического подъема.

Государственные и местные органы власти имеют возможность вовлекать в предпринимательскую деятельность свободные земли и ресурсы, нежилой муниципальный фонд, воздействовать на инвестиционную политику малых предприятий, главным образом через субсидии и налоговые льготы. Малые предприятия наиболее подвержены конкуренции и банкротству, и эта тенденция должна учитываться. Многие малые предприятия разоряются. Норма прибыли, получаемая от различных видов предпринимательской деятельности, существенно колеблется, что отражается на финансовой устойчивости малого бизнеса. Только добросовестная конкуренция повышает эффективность производства, стимулирует снижение цен на товары, повышает ответственность производителей перед потребителями, расширяет сферы обслуживания населения.

Главным преимуществом малого предприятия в условиях современного рынка является намного более гибкая, чем у крупных предприятий, реакция на быстро меняющийся спрос: умение "уловить" возникающую потребность и отреагировать немедленной мобилизацией своих ресурсов и возможностей. Эта маневренность вытекает из краткого упоминания особенностей малого предприятия: оно не связано обширной производственной программой, разработанной на перспективу; не обременено многочисленным персоналом, требующим сложных навыков управления; не отягощено финансовыми обязательствами перед акционерами, ожидающими дивидендов от вложенного капитала; ему проще перестроить свою рыночную стратегию, как только найдена новая "ниша", и манипулировать ценами на свою продукцию; перед ними вряд ли встанет

проблема организованного противодействия наемных работников, отстаивающих с помощью профсоюза свои рабочие места или уровень заработной платы. Кроме того, малое производство, как правило, более экономично. У малого предприятия, по сравнению с крупным, короче сроки капитального строительства, для их создания нужен относительно меньший стартовый капитал. Оборачиваемость средств у них в 2-2,5 раза выше, что обеспечивает достаточно высокую норму прибыли. Эти предприятия обычно лучше используют свой капитал, оборудование и производственные площади, не держат крупных запасов. Они успешнее экономят на административно-управленческих расходах благодаря простоте и гибкости процедуры управления.

Преимущества маневренности и экономичности становятся особенно важными, когда предприятие достигает высокого уровня специализации. Наиболее жизнеспособные малые предприятия, как правило, узко специализированы и, именно в таком качестве полноправно участвуют в производственном процессе как его неотъемлемый компонент, в существовании которого крайне заинтересован крупный бизнес. Малый бизнес чутко реагирует на растущую зависимость потребительского спроса от колебаний моды, успевая удовлетворять все новые, нередко индивидуальные запросы покупателей (работа на заказ). Во многом его развитие предопределено глубокими изменениями, происходящими в современной культурной среде. Если несколько десятилетий назад залогом успешного сбыта товаров было его соответствие рыночным стандартам, то теперь новизна, оригинальность внешнего облика. Аналогичные тенденции присущи сфере услуг, в которой спрос все более определяется качеством и разнообразием сервиса[33, стр.158].

Развитию малого бизнеса способствует и региональная дифференциация производства и потребления. Значительная часть малых предприятий создается для освоения ресурсов сырья, имеющих местное значение, с целью избежать повышения транспортных тарифов, а также там, где велики

сезонные колебания условий производства или спроса. Простота организационной структуры, личное участие и заинтересованность руководителя во всех делах фирмы одни из наиболее ярких отличий российского малого предприятия от крупного. Специфика менеджмента малой фирмы заключается в том, что руководитель может и вынужден принять на себя решение большинства проблем. Возможность концентрации власти определяется самим масштабом бизнеса: рынки локальны, номенклатура мала, объем производства невелик, число партнеров ограничено, небольшой штат сотрудников позволяет всех держать в поле зрения[36, стр.30].

Наряду с этим малому предприятию не свойственно, да и не нужно, принимать нестандартные управленческие решения, кардинально меняющие ситуацию внутри фирмы и вне ее. Следовательно, и нет потребности в управленцах специалистах высокого класса. Для руководства малой фирмой достаточно средней квалификации в сочетании с доступностью информации, консультационных услуг.

Руководитель малого предприятия должен принять на себя всю полноту ответственности, так как услуги, профессионалов управленцев стоят дорого. Выгода, которую может дать постоянно работающий профессионал, как правило, несоизмерима с затратами на его содержание. Управление финансовыми потоками в малом предприятии имеет свои отличительные особенности [44, стр.238].

В отличие от крупных компаний, владелец малого бизнеса, как правило, самостоятельно ведет все финансовые операции. Одной из основных особенностей финансов малого бизнеса является небольшой капитал, которым необходимо эффективно распорядиться для развития предприятия. Руководитель малого бизнеса должен быстро и, в то же время, взвешено принимать решения о перенаправлении финансовых потоков, которые необходимы для организации производства, рекламной компании или выплаты зарплаты сотрудникам.

Еще одной особенностью финансов в малом бизнесе является то, что деньги, которые вкладываются в развитие предприятия, являются личными средствами владельца или средствами, которые были получены под залог личного имущества, что также предполагает определенные ограничения на использование финансов. Взаимодействие малого бизнеса и кредитных организаций также имеет свои особенности. Банки в последнее время не особенно любят выдавать кредиты малым предприятиям, а страховые компании – страховать малый бизнес. В настоящее время нет единого рецепта по взаимодействию с банками или страховыми компаниями, так как каждая компания выдвигает свои требования к частному предприятию.

Особенности финансов малого бизнеса можно рассматривать также относительно системы налогообложения, которая несколько отличается от налогообложения крупных предприятий. Автоматизация бизнес-процессов в малом бизнесе также имеет свои особенности. Как правило, многие частные предприятия используют недорогое программное обеспечение, которое позволяет выполнять только ограниченный набор функций. С другой стороны, особенности финансовых потоков в малом бизнесе таковы, что осуществлять полную автоматизацию всех процессов нет необходимости.

К субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства.

Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати 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.

Таким образом, сущность финансов содержится в совокупности денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляется формирование и использование фондов денежных средств. Финансы являются одним из важнейших орудий косвенного воздействия на воспроизводство материальных благ, рабочей силы и производственных отношений.

## 1.2. Источники финансирования предприятий малого бизнеса

Финансирование – это способ обеспечения предпринимательства денежными средствами.

После определения целей и направления предпринимательской деятельности основным вопросом становится вопрос финансирования операций. Необходимо оценить количество денежных средств и наметить возможные источники их поступления.

Существуют внутренние и внешние источники поступления денежных средств. [35, стр.74].

Внутренние источники – это источники поступления денежных средств, которые образованы за счет результатов предпринимательской деятельности. Это могут быть доходы от реализации продуктов, реализации имущества. Валовая прибыль распределяется на два вида финансирования:

- 1) возмещение издержек производства;
- 2) остаточная (чистая) прибыль.

Возмещение издержек производства является связанным финансированием, так как денежные средства распределяются по определенным направлениям расходов.

Остаточная прибыль – это прибыль, которая остается в фирме после уплаты

налога. Чистая прибыль используется предпринимателем для оплаты разных расходов в фирме, кроме расходов на издержки. Денежные средства из остаточной прибыли используются на развитие предпринимательского дела, на выплаты дивидендов, на премии сотрудникам фирмы.[52, стр.120].

К внутренним источникам финансирования относятся вложения учредителей компании в уставный капитал, а также денежные средства, полученные после продажи акций компании, продажи имущества компании, получения арендной платы за сдачу имущества в аренду.

Внешние источники разделяются на две группы:

- 1) долговое финансирование;
- 2) безвозмездное финансирование.

Безвозмездное финансирование является представлением денежных средств в виде безвозмездных благотворительных пожертвований, помощи, субсидий.

К долговому финансированию относится заемный капитал. В состав заемного капитала входят:

- 1) краткосрочные кредиты и займы;
- 2) долгосрочные кредиты и займы;
- 3) кредиторская задолженность.

Краткосрочные кредиты и займы предназначены для финансирования оборотных активов.

Долгосрочные кредиты служат источником финансирования части оборотных и внеоборотных активов.

Кредиторская задолженность может возникнуть в процессе расчетов в сделках купли-продажи, расчетов по вексям, в распределении финансов между сотрудниками фирмы. Кредиторская задолженность означает необходимость привлечения в оборот фирмы средств от других организаций или отдельных физических лиц[38, стр.27].

Кредит имеет тесную связь с такой формой экономических отношений, как

ссудный капитал. Ссудный капитал представляет собой самостоятельную часть хозяйственного капитала, которая функционирует в виде денежных средств в сфере предпринимательской деятельности [43, стр.201].

Ссудой называются временные денежные средства, полученные в долг с обязательством их возврата.

Если кредитор имеет имущественные гарантии возврата займа, то заем называется обеспеченным. Заем является необеспеченным в случае выдачи его под письменное обязательство или устное заверение, не подкрепленное имущественными гарантиями [5, стр.186].

В процессе развития кредитных отношений возникли новые экономические структуры, среди которых особую роль играют банки. Банковский кредит является наиболее удобной формой финансовых услуг. Эта форма обладает способностью гибко учитывать потребности заемщика и, в отличие от рынка ценных бумаг с их стандартизированными сроками, способна приспособливать условия и сроки получения ссуды к сложившимся обстоятельствам заемщика [42, стр.188].

Классификация банковских кредитов разделяется по: назначению, срокам, способам погашения, обеспечению, видам процентных ставок.

По назначению банковские кредиты делятся на несколько групп:

1) промышленные ссуды: предоставляются на закупку материальных и производственных ресурсов в начале развития производства фирмы или компании;

2) потребительские ссуды: предоставляются отдельным физическим лицам на удовлетворение возникших потребностей в покупке жилплощади, ремонте квартиры и других нужд;

3) сельскохозяйственные ссуды: предоставляются различным хозяйственным организациям, занимающимся сельскохозяйственной деятельностью (обработка земли, сбор урожая и т. д.);

4) ипотечные ссуды: предоставляются организациям или физическим

лицам под залог их недвижимого имущества для приобретения, реконструкции или строительства жилья.

По способам погашения банковские кредиты разделяются на ссуды, погашаемые в рассрочку, и ссуды, погашаемые единовременно.

По обеспечению банковские кредиты подразделяются на обеспеченные и необеспеченные. Обеспеченная ссуда представляет собой обеспечение в виде залога, который должен отвечать определенным требованиям. К ним относятся: стоимость залога должна быть достаточной для компенсации банку суммы по договору, включая проценты и возможные издержки; оформление документов на получение залога не должно превышать 150 дней с момента необходимой для банка реализации залоговых прав. Необеспеченная ссуда не имеет обеспечения или полученный залог не отвечает необходимым требованиям[10, стр.33].

По видам процентных ставок банковские кредиты разделяются на кредиты с плавающей процентной ставкой и фиксированной процентной ставкой. Плавающая процентная ставка представляет собой процентную ставку, имеющую переменную величину. Фиксированная процентная ставка предполагает определенную ставку, не предполагающую права перемены ее величины.

Торговый кредит является коммерческим кредитом, который заключается в том, что предприниматель покупает товар, отсрочив его оплату. Приобретая товар, предприниматель заключает договор с продавцом, согласно которому обязуется вернуть ему стоимость приобретенного товара, включая проценты за кредит, в назначенные сроки. Чаще всего торговым кредитом пользуются оптовые покупатели товара[50, стр.66].

Такая сделка, как торговый кредит является взаимовыгодной для торговца и покупателя, так как покупатель имеет возможность приобрести товар при недостатке нужных денежных средств, а торговец имеет

возможность реализовать большее количество товара, получив при этом процентную прибыль по кредитам.

Процентная прибыль имеет две формы: процентную ставку и учетную ставку. Процентная ставка представляет собой норму процента, которую выплачивает заемщик кредитору[28, стр.202]. Учетная ставка представляет собой норму процента, которую уплачивает банк своим вкладчикам. Разница между процентной и учетной ставкой составляет прибыль банка.

Фирмы и предприятия выпускают долговые обязательства, которые имеют форму облигаций. Облигации являются источником долгового финансирования в виде установленного срока действия с их последующим погашением и выплатой определенных процентов. Покупатели облигаций становятся кредиторами. Необходимым условием для распространения облигаций является доверие к фирмам их потенциальных покупателей[24, стр.77].

Акции являются распространенной формой привлечения денежных средств. Выпуская и продавая акции, предпринимательская фирма получает от покупателя долговой заем, в результате которого акционер приобретает право на имущество фирмы, а также на получение дивидендов. Дивиденды в этом случае являются процентами за кредит, который представлен в виде уплаченных за акции денег. Посредством такого вида кредита фирма имеет возможность получать значительный финансовый капитал[14, стр.16]. Следующей формой финансового обеспечения фирмы является предоставление государственных субсидий. Государственные субсидии поступают из бюджета в порядке перераспределения с целью дополнительного финансирования предпринимательских организаций, в которых заинтересовано государство. Субсидии могут быть в форме денежных средств или в форме дотаций[6, стр.60].

Существует косвенная форма государственного финансирования,

которая осуществляется в виде предоставления предпринимательским фирмам налоговых льгот.

Итак, к основным источникам финансирования можно отнести внутренние – финансирование за счет прибыли от осуществления предприятием своей деятельности, и внешние – финансирование путем взаимодействия предприятия с кредитными и иными организациями.

### 1.3. Система государственной поддержки малого бизнеса в условиях современной экономической ситуации

В 2017 году имеется множество законодательных актов, которые регулируют вопрос получения финансовой поддержки не только предприятиям, но и физическим лицам. Основным законом принято считать Федеральный закон № 209 «О развитии малого и среднего бизнеса на территории Российской Федерации» от 24 июля 2007 года. Основной целью программы поддержки является развитие малого бизнеса во всех регионах Российской Федерации, тем самым повышая уровень жизни граждан вне зависимости от сложившейся неблагоприятной экономической ситуации в стране.

На сегодняшний день существует несколько разновидностей оказания помощи предпринимателям малого и среднего бизнеса. Организационная система поддержки малого бизнеса может быть:

1. финансовой – денежное оказание помощи для предпринимателей малого и среднего бизнеса;
2. имущественной – вид помощи, который заключается в предоставлении прав на пользование государственным имуществом. К примеру: предоставление земельных участков, различных строений и так далее;
3. информационной – помощь заключается в виде формирования не

только федеральных, но и региональных информационных систем, в том числе и определяется целесообразность их функционирования;

4. консультационной – помощь предоставляется в виде обучающих курсов, на которых оказывают консультации по правильности направления развития бизнеса, в том числе и целесообразности его создания в той или иной области;

5. оказание помощи в подготовительной сфере – разработка и внедрение программ, которые направлены в первую очередь на подготовку, переподготовку либо же вовсе повышение квалификации сотрудников, которые работают в малом бизнесе и являются весьма ценными сотрудниками.

По мнению Правительства Российской Федерации, наиболее приоритетными направлениями в малом и среднем бизнесе, которым в первую очередь необходимо оказывать поддержку является сельскохозяйственная продукция, а точнее ее переработка и само производство. Помимо этого, приоритетными являются:

1. производство продовольственных и промышленных товаров народного спроса;

2. области здравоохранения; оказание бытовых, коммунальных и прочих услуг;

3. область строительства;

4. сфера инновационных технологий.

Но при этом для каждого конкретного региона принимаются во внимание изначально приоритетные направления. Если говорить простыми словами, то приоритетным направлением является наиболее уязвимая область каждого конкретного региона.

Если говорить о конкретных направлениях предпринимательской деятельности, в которых можно гарантировать себе получение помощи от государства, то речь идет об области жилищно-коммунальных услуг,

осуществлении деятельности в сфере науки и техники, сфере торговли и сопутствующего сервиса, предоставлении транспортных услуг, осуществлении предпринимательской деятельности в сфере пищевой промышленности. Если предприниматель, работающий в малом либо среднем бизнесе, осуществляет трудовую деятельность в одном из этих направлений, он может гарантированно получить помощь от государства.

Для обеспечения полноценной работы и развития малого и среднего бизнеса на территории РФ в 2017 году государство предлагает обращаться за помощью в специализированные центры и фонды, которые в свою очередь должны оказывать всяческое содействие. Для получения грантов индивидуальным предпринимателям необходимо обращаться непосредственно к органам местного самоуправления. По составленному заявлению предпринимателя соответствующая комиссия рассматривает вопрос о том, нужна ли конкретному предпринимателю поддержка или он сможет обойтись без нее. Если говорить о самих центрах и фондах, которые оказывают помощь, то они следующие:

- гарантийные фонды;
- венчурные фонды;
- МФЦ;
- центры занятости населения.

Рассмотрим каждый из них по отдельности.

Гарантийные фонды в первую очередь созданы для того, чтобы с их помощью любой предприниматель мог получить финансовую помощь. Если говорить простыми словами, фонд является гарантом того, что выделенные государством деньги будут потрачены целенаправленно. Данный фонд, в любом регионе Российской Федерации формируется из местного и государственного бюджета.

Венчурные фонды предназначены для оказания помощи в наиболее актуальной сфере современности. Средства из этих организаций

направляются исключительно в сферу инновационных технологий. Сразу необходимо брать во внимание, что средства в нем получить не так уж и просто. Необходимо пытаться всеми силами доказать факт целесообразности новшества и предоставить отличный бизнес-план, который подтверждает слова предпринимателя. В случае каких-либо погрешностей либо же сомнений просьба о финансовой поддержке будет сразу отклонена.

Многофункциональные центры являются универсальными учреждениями, которые оказывают помощь не только предпринимателям, но и всем гражданам нашей страны. Любой предприниматель, который работает в сфере малого либо среднего бизнеса вправе обратиться в один из таких центров и проконсультироваться по вопросу возможного государственного финансирования его бизнеса. Для этого необходимо предоставить финансовую отчетность бизнеса и предоставить план дальнейшего его развития.

Центры занятости населения в первую очередь способны оказывать финансовую помощь в реализации своих идей безработным гражданам, у которых имеется в наличии бизнес-план. Безработным достаточно обратиться со своим бизнес-планом в соответствующий отдел центра занятости и изъявить желание о начале предпринимательской деятельности. После этого создается специальная комиссия, и после положительного ответа безработный получает финансовую помощь для реализации своих бизнес идей.

В 2017 году существует немало федеральных программ, которые направлены на оказание помощи малому и среднему бизнесу. Рассмотрим эти программы по отдельности.

Программа поддержки «Умник» - федеральная программа направлена на поддержку молодых предпринимателей в возрасте до 30 лет. По условию программы, любой предприниматель имеет право получить финансовую помощь в размере до 500 000 рублей. Но также необходимо

учитывать, что приоритетным направлением по программе является сфера инновационных технологий.

Программа «Старт» – федеральная программа, которая направлена на оказание финансовой помощи предпринимателям, занимающиеся разработкой различных современных технологий. Данная программа является своего рода уникальной, поскольку финансирование осуществляется в течение нескольких лет в 2 этапа. Первый этап финансирует государством в размере 2,5 миллионов рублей. На втором этапе предприниматель должен отыскать инвестора, который профинансирует его работу на сумму 2,5 миллиона рублей. Простыми словами, 50% оплачивает государство, остальные 50% – инвестор.

«Развитие»– программа, с помощью которой есть возможность получить на развитие своего малого либо среднего бизнеса финансовую помощь размером до 15 миллионов рублей. При этом необходимо убедить государство в том, что будет не только произведена модернизация бизнеса, но и созданы дополнительные рабочие места.

Федеральная программа «Коммерциализация». Сумма финансовой помощи может варьироваться, четкого размера нет. Эта программа позволяет расширить производство за счет увеличения мощностей производства. По завершению этого процесса в обязательном порядке должно увеличиться количество рабочих мест. “Кооперация” По этой федеральной программе малый и средний бизнес имеет право рассчитывать на получение порядка 20 миллионов рублей. Согласно условиям программы средства должны быть потрачены на улучшение качества товаров либо услуг, что в конечном итоге позволит соединить малый и средний бизнес с крупными промышленными производствами нашей страны воедино.

Стоит отметить, что помимо федеральных государственных программ помощи малого и среднего бизнеса, существуют и региональные. Данное взаимодействие может выражаться в создании так называемых бизнес-

инкубаторов, гарантийных фондов и другого вида стимуляции организаций, трудовая деятельность которых, в первую очередь, ориентируется на экспорт. Помимо этого не стоит забывать о том, что в регионах осуществляются различные комплексные программы, которые направлены на стимулирование деятельности предприятий. Подобные программы в каждом регионе индивидуальны и направлены, в первую очередь, на выделение финансовой помощи на развитие и приобретение разнообразного оборудования; поддержку компаниям, занимающимся инновационными технологиями; разработку и формирование технопарков; разработку и формирование стартапов; повышение энергоэффективности различных промышленных предприятий; реализацию программ по повышению уровня квалификации обслуживающего персонала.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЯНТАРЬ»

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Янтарь»

Общество с ограниченной ответственностью «Янтарь» - это торговое предприятие, которое осуществляет свою торгово-хозяйственную деятельность на потребительском рынке г. Шебекино. Основным видом деятельности предприятия является торговля промышленными и продовольственными товарами.

В настоящее время, данное предприятие является юридическим лицом и имеет самостоятельный отчетный баланс, расчетный счет и иные счета в Сбербанке РФ, круглую печать, штампы, бланки с указанием своего полного наименования, собственный товарный знак

Торговое предприятие ООО «Янтарь» было создано 16 июня 1999 года в соответствии с действующим законодательством РФ. В своей деятельности ООО «Янтарь» руководствуется Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности.

ООО «Янтарь» является одним из показательных предприятий в Белгородской области по культуре торговли и внедрению новейших технологий и передового опыта. По основным производственно-экономическим показателям оно значительно опережает торговые формирования в своей экономической зоне.

Данное предприятие отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. От своего имени приобретает имущественные и личные неимущественные права и несет обязанности, выступает истцом и ответчиком в суде. Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным для реализации

товаров, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости. Также данное предприятие самостоятельно отвечает за полученные результаты от своей производственной деятельности и выполнение обязательств перед заказчиками, банками и другими контрагентами.

Предприятие заключает сделки (договоры, контракты) со многими предприятиями г. Шебекино, Белгородской области на поставку своей продукции, а также с физическими лицами.

Источниками формирования финансовых результатов предприятия являются прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от участников общества. На предприятии созданы следующие фонды: уставный, социального развития, резервный и другие фонды общего и специального назначения.

Предприятие имеет самостоятельный баланс, в котором отражается его имущество. Имущество предприятия состоит из основных и оборотных средств, а также иных материальных и финансовых ценностей.

В анализируемом предприятии ООО «Янтарь» четыре учредителя. Все учредители могут принять участие в управлении, что отвечает их интересам, с одной стороны, а с другой, соответствует целям самого партнерского предприятия - получить максимальную прибыль - за счет четкой структуры управления отдельным направлением торговли. Управление деятельностью предприятия осуществляется генеральным директором предприятия. Директор самостоятельно определяет структуру управления предприятия и формирует штаты.

Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников. Размеры оплаты труда работников предприятия установлены согласно штатному расписанию.

Предприятие ведёт бухгалтерскую и статистическую отчётность в порядке, установленном законодательством РФ.

Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с разрабатываемым и утверждаемым планом экономического и социального развития.

Основные виды деятельности предприятия в соответствии с учредительными документами:

1. Оптовая и розничная торговля.
2. Осуществление сбора и распространение коммерческой и экономической информации.

Уставный капитал ООО «Янтарь» составляет 200 тыс. руб.

Режим работы данного предприятия: ежедневно, с 10.00 до 22.00 без перерыва на обед.

Анализируемое торговое предприятие имеет достаточно выгодное расположение, оно находится в центральном районе г. Шебекино, на одной из центральных улиц, что способствует привлечению многочисленных покупателей.

В состав предприятия входит сеть магазинов, склад, бухгалтерия, транспортный отдел. Каждое структурное подразделение предприятия выполняет функции и задачи, поставленные перед ним.

Отношения работников и предприятия, возникшие на основе трудового договора, регулируются законодательством РФ о труде.

Организационная структура торгового предприятия ООО «Янтарь» представлена в виде схемы на рисунке 1.

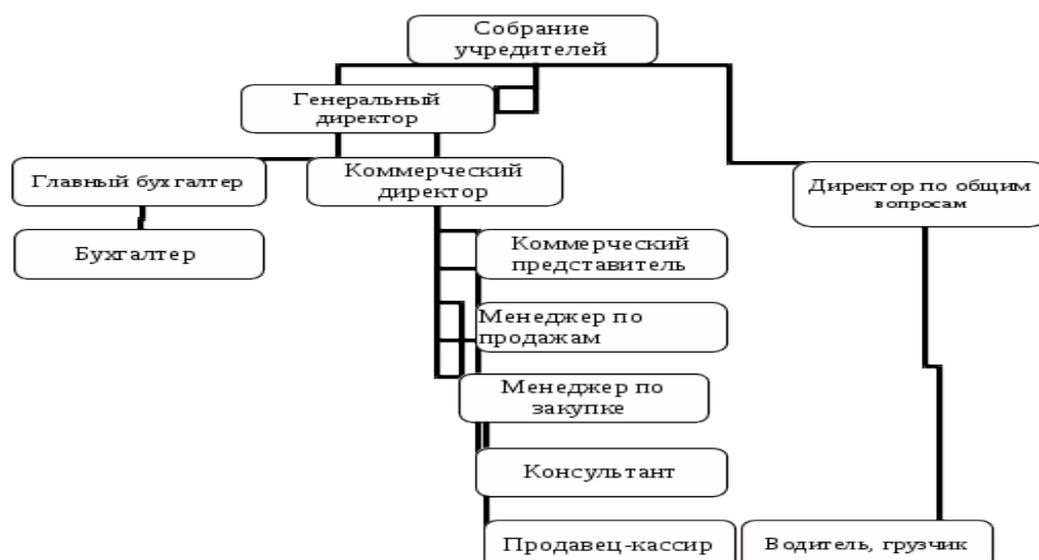


Рис.1. Организационная структура ООО «Янтарь»

Как видно из вышеприведенной схемы предприятие ООО «Янтарь» имеет линейно-функциональную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация.

Преимуществами такого типа организационной структуры является единство и четкость распоряжений, согласованность действий и четкая система взаимосвязей между директором и подчиненными, ясно выражена ответственность.

Недостатками же такого типа структуры являются высокие требования к директору, который должен иметь знания в различных областях науки и техники, и опыт работы по всем функциям управления и сферам действия предприятия, поэтому огромный поток поступающей информации сосредоточен у директора, и именно в его руках находятся все «бразды правления».

Основным видом деятельности торгового предприятия ООО «Янтарь» является торговля промышленными и продовольственными товарами. Развитие оптовой и розничной реализации за анализируемые три года характеризуется данными, закрепленными в таблице 1.

Таблица 1

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Янтарь»  
за период 2014-2016 гг.

Показатели	Ед. изм.	2014 год	2015 год	2016 год	2016 в % к 2015	2015 в % к 2014
А	Б	1	2	3	4	5
Товарооборот	тыс.руб.	38105,1	43822,0	56728,0	129,45	
Торговая площадь	м	300,0	300,0	300,0	0	0
Товарооборот на 1м торговой площади	тыс.руб./м	127,0	146,0	189,0	129,45	114,96
Среднесписочная численность работников, всего	чел.	19	20	21	105	105
Коэффициент рентабельности оборотных средств	тыс.руб./1руб.ОС	7,44	9,73	12,0	123,33	130,77
Валовая прибыль						
-сумма	тыс.руб.	6211,3	6568,2	6873,6	104,6	105,74
-уровень	%	8,9	11,5	15,9	138,2	129,21
Издержки обращения						
-сумма	тыс.руб.	5370,4	5500,5	5571,5	101,2	102,42
-уровень	%	8,15	9,69	12,75	131,56	118,89
Прибыль (убыток) от продаж						
-сумма	тыс.руб.	1480	1540,00	1600,15	103,9	104,05
рентабельность продаж	%	2,40	2,71	3,65	134,68	112,91
Прибыль (убыток) до налогообложения						
-сумма	тыс.руб.	1160,11	1205,2	1270,15	105,3	103,88
рентабельность предприятия	%	1,85	2,12	2,89	136,32	114,59

Рассматривая данные, отражающие результат проведенного анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия – ООО «Янтарь» в динамике двух лет можно сделать следующие выводы.

Товарооборот данного предприятия в отчетном году составил 56728,0 тыс.руб., что по сравнению с прошлым годом больше на 12906 тыс.руб., т.е. увеличение составляет 29,45%. Путь развития предприятия экстенсивный и оценивается неудовлетворительно, так как сумма товарооборота растёт в основном за счёт количественного фактора (среднесписочной численности работников) при достаточном снижении эффективности использования материальных ресурсов. Объем товарооборота является основным валовым показателем деятельности торгового предприятия, который характеризует результат его деятельности. Именно реализация определенной массы товаров создает экономическое основание для получения определенного объема доходов и прибылей, то есть формирует предпосылки для реализации стратегических целей деятельности предприятия.

Анализ товарооборота предприятия и контроль за достижением разработанных планов выступает не только в качестве инструмента оценки деятельности персонала предприятия, а также – для принятия необходимых мер по корректировке товарной стратегии предприятия, его ассортиментной, ценовой, маркетинговой политике, политике закупки и др.

Из всех ресурсов наиболее эффективно используются основные средства. При увеличении их первоначальной стоимости на 9,68% (предприятием было приобретено новейшее оборудование), фондоотдача увеличилась на 18,03%.

Также достаточно эффективно используется и второй элемент материально-технической базы – торговая площадь, о чём свидетельствует повышение нагрузки на 1 кв.м. - на 29,45% при том, что площадь торговли в отчетном году осталась без изменения.

Производительность труда в отчётном году составила 2701,3 тыс.руб./чел, что по сравнению с прошлым годом больше на 510,2 тыс.руб./чел, это составляет 23,29%. Производительность труда торгово-оперативного персонала также увеличилась на 1290,6 тыс.руб./чел, что составляет 29,45%.

Оборотные средства предприятия в отчётном году по сравнению с прошлым годом в общем увеличились на 224,5 тыс.руб., что составляет 4,99%. Положительным аспектом является то, что издержки обращения в отчётном году по сравнению с прошлым годом уменьшились на 71 тыс.руб., уменьшение этого показателя составляет 98,73% .

Рост прибыли от продаж в отчетном году сопровождается некоторым повышением и снижением показателей прибыли. По основной деятельности наблюдается увеличение финансового результата, о чём свидетельствует увеличение прибыли от продаж на 3,9% (в отчетном году она составила 1600,15 тыс.руб.)

Совокупное влияние всех факторов привело к значительному увеличению чистой прибыли на 10,82%, в отчетном году сумма чистой прибыли составила 1094,84 тыс.руб. Следует сказать, что прибыль от продаж повысилась быстрыми темпами, в результате чего рентабельность производственной деятельности увеличились на 3,9%, это свидетельствует об улучшении конечных финансовых результатов.

В целом за данный период предприятие имеет тенденцию к дальнейшему развитию – расширению размеров производства. Об этом говорит приобретение новых объектов основных средств, привлечение дополнительной рабочей силы, а также выпуска и реализации товарной продукции.

## 2.2. Анализ финансового состояния ООО «Янтарь»

Основную массу материальных благ, которые используются для личных нужд, население получает через торговлю. Количественная и качественная характеристики товарной массы, которая переходит из сферы производства в сферу потребления, соответственно закону товарного оборота, находят свое отображение в показателях товарооборота[7, стр.59].

В общем контексте под товарооборотом понимают продажу товаров массового потребления и предоставление платных торговых услуг населению для удовлетворения личных нужд в обмен на его денежные доходы или другим предприятиям – для дальнейшей переработки или продажи. Экономические отношения, связанные с обменом денежных средств на товары, отображают экономическую сущность товарооборота.

Значение товарооборота необходимо рассматривать на уровне государства и на уровне конкретного торгового предприятия – ООО «Янтарь».

На государственном уровне значение показателя «объем и структура товарооборота» состоит в следующем:

Розничный товарооборот является одним из важных показателей социально-экономического развития страны, который характеризует заключительный этап движения товаров в сферу потребления. Именно через розничный товарооборот осуществляется изменение формы стоимости потребительских товаров, созданной в процессе производства. В результате возмещаются производственные затраты и создаются условия для дальнейшего развития производства[37, стр.221].

Розничный товарооборот характеризует объем займа покупных фондов потребителей в виде денежных доходов, которые получены как оплата труда и обмениваются в розничной торговле на товары соответственно спросу населения. Розничный товарооборот является одним из важных показателей уровня жизни, материального и культурного населения страны.

Для характеристики уровня жизни населения используется целая система аналитических показателей, которые являются исходящими из объема товарооборота: объем потребления определенных видов продовольственных и непродовольственных товаров, обеспечение населения товарами культурно-бытового назначения, соответствие потребления рациональным нормам и др[47, стр.136].

Розничный товарооборот в определенной мере влияет на состояние денежного оборота в государстве, стойкость национальной валюты.

Значение показателя «объем товарооборота» на уровне определенного предприятия зависит от типа экономической системы. Анализ динамики и характеристика показателя розничного товарооборота ООО «Янтарь» представлена в таблице 2.

Таблица 2

Анализ динамики розничного товарооборота ООО «Янтарь» за 2014-2016 гг., (тыс.руб)

Годы	Розничный товарооборот в действующих ценах	Индексы цен		Розничный товарооборот в сопоставимых ценах (к базисному году)	Прирост товарооборота по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах	Прирост товарооборота по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	
		цепные	базисные				цепные	базисные
А	1	2	3	4	5	6	7	8
2014	38586,0	1,0	1,0	38586,0	-	-	-	-
2015	43822,0	1,15	1,15	36518,3	-2067,7	-2067,7	94,5	94,5
2016	56728,0	1,14	1,31	43636,9	+5050,9	7118,6	116,2	113,3

В условиях рыночной экономики объем товарооборота формируется на уровне самого предприятия. Его объем определяется, исходя из

необходимого объема прибыли на рыночной позиции предприятия[45, стр.57]. Прделанный таким образом план товарооборота является основным регулирующим фактором формирования ресурсного потенциала предприятия. Объем и структура товарооборота определяет требования к объему, составу и эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия.

Анализ товарооборота и контроль за достижением разработанных планов выступает не только в качестве инструмента оценки деятельности персонала предприятия, а также – для принятия необходимых мер по корректировке товарной стратегии предприятия, его ассортиментной, ценовой, маркетинговой политике, политике закупки и др.

В результате проведенного анализа видно, что розничный товароборот предприятия во 2015-м году по сравнению с 2014-ым годом в сопоставимых ценах уменьшился на 2067,7тыс.руб., что составляет 5,5%. В 2016-ом году по сравнению с 2015-м годом товароборот в сопоставимых ценах увеличился на 5050,9 тыс.руб., что составляет 16,2% (прирост товарооборота по сравнению с базисным годом).

Товароборот предприятия в 2015-м году по сравнению с 2014-ым годом в сопоставимых ценах уменьшился на 2067,6 тыс.руб., что составляет 5,5%. В 2016-м году по сравнению со 2015-м годом товароборот в сопоставимых ценах увеличился на 7118,6 тыс.руб., что составляет 13,3% (прирост товарооборота по сравнению с предшествующим годом).

Для продолжения анализа посчитаем абсолютный прирост (снижение) товарооборота предприятия за год за счет изменения:

а) физического объема = товароборот в сопоставимых ценах отчетного года - товароборот в сопоставимых ценах прошлого года=43636,9-43822=-185,1 тыс.руб. Абсолютный прирост товарооборота предприятия снизился за счет изменения физического объема товарооборота на 185,1 тыс.руб.

б) роста цен = товарооборот в действующих ценах отчетного года - товарооборот в сопоставимых ценах прошлого года =  $56728 - 43636,9 = 13091,1$  тыс.руб. За счет роста цен абсолютный прирост товарооборота составил 13091,1 тыс.руб.

В результате проведенного анализа влияния цен на объем розничного товарооборота за анализируемый период можно сделать следующие выводы, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом произошло увеличение товарооборота в действующих ценах на 12906,0 тыс.руб., что оценивается положительно. На данное увеличение однонаправленное влияние оказал фактор роста цен, за счет него в отчетном году товарооборот вырос на 13091,1 тыс.руб., а за счет физического объема товарооборота розничный товарооборот снизился на 185,1 тыс.руб., что оценивается положительно. Поскольку динамика товарооборота положительно направленная за счет влияния интенсивного фактора, то деятельность предприятия следует признать экономически эффективной.

Методика расчета представленных показателей:

1. Розничный товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год - розничный товарооборот в действующих ценах отчетного года = размер влияния

$$43636,9 - 56728 = -13091,1 \text{ тыс.руб.}$$

2. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год - товарооборот в действующих ценах за отчетный год) \* численность работников отчетного года =  $(43636,9 - 56728) * 21 = 274,9$  тыс.руб.

3. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год - товарооборот в действующих ценах за отчетный год) \* численность торгово-оперативных работников отчетного года =  $(43636,9 - 56728) * 11 = 144,0$  тыс.руб.

4. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год - товарооборот в действующих ценах за отчетный год) \* производительность труда фактическую за прошлый год =  $(43636,9 - 56728) * 2191,1 = 28618,7$  тыс.руб.

5. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год - товарооборот в действующих ценах за отчетный год)\* производительность труда торгово-оперативного персонала за прошлый год =  $(43636,9-56728)*4382,2=57367,8$  тыс.руб.

Изучение существующих тенденций и возможностей предприятия, касающихся реализации товаров, определение факторов, которые позитивно и негативно влияют на объем товарооборота предприятия, достигаются в процессе анализа объема и структуры товарооборота предприятия.

Проанализируем розничный товарооборот ООО «Янтарь» в разрезе кварталов и рассчитаем коэффициент ритмичности и равномерности выполнения розничного товарооборота по кварталам анализируемых периодов. Полученные данные показаны в таблице 3.

Таблица 3

Анализ товарооборота торгового предприятия ООО «Янтарь» по  
кварталам анализируемых периодов

Кварталы	Товарооборот, тыс.руб.			Темп роста,%		Удельный вес к итогу,%		
	2014	2015	2016	2014г к 2015г	2015г к 2016 г	2014год	2015 год	2016 год
А	1	2	3	4	5	6	7	8
I	8379,6	11236,2	15080,5	134,02	134,41	21,7	25,6	26,6
II	8723,4	9563,0	10112,0	109,64	105,74	22,6	21,8	17,8
III	9646,8	10930,3	12348,5	113,30	112,97	25,0	24,9	21,7
IV	11836,2	12068,5	19187,0	101,96	159,00	30,6	27,5	33,8
Итого	38586,0	43822,0	56728,0	113,56	129,00	100	100	100

В процессе проведенного анализа основных фондов торгового предприятия ООО «Янтарь» за 2015-2016 гг. можно отметить, что по сравнению с прошлым годом основные фонды, а именно здания собственные и арендованные увеличились в сумме на 39,2 тыс.руб., что составляет на 8% больше, чем в прошлом году. Это является положительным аспектом

развития предприятия. Следует заметить, что собственностью предприятия являются только основные фонды в виде зданий и сооружений.

Эффективность работы предприятия во многом определяется рациональным использованием основных средств. Для дальнейшего анализа рассчитаем показатели эффективности использования основных фондов ООО «Янтарь». Полученные данные представлены в таблице 4.

Таблица 4

Анализ эффективности использования основных фондов ООО  
«Янтарь» за 2014-2016гг.

Показатели	Ед. измерения	2014 год	2015 год	2016 год	Темп изменения, %
А	1	2	3	4	5
1.Объем товарооборота	тыс.руб.	38105,1	43822	56728	129,45
2.Чистая прибыль	тыс.руб.	999,61	1094,8	987,9	90,23
3.Среднегодовая стоимость используемых основных фондов	тыс.руб.	448	489	528,2	108,0
4.Доля активной части в средней величине используемых основных фондов	%	100	100	100	0
5.Фондоотдача	на 1 руб	75,3	89,3	107,3	120,1
6.Фондоемкость		0,0231	0,0111	0,0091	81,9
7.Фондовооруженность	тыс.руб./чел	23,90	24,45	25,15	102,8
8.Фондооснащенность	тыс.руб./чел	34,85	40,75	44,01	108
9.Уровень рентабельности основных фондов	%	2,55	2,23	1,87	83,8

Общие показатели эффективности использования основных фондов на предприятии:

1. К наиболее важным показателям использования основных фондов относится фондоотдача  $F_o$ , определяемая делением розничного товарооборота в средневзвешенных ценах  $P$  (т/об) на среднегодовую стоимость основных фондов  $OФ$ :

$$\Phi_0 = P (\text{т/об}) / \text{ОФ} = 56728 / 528,2 = 107,3(1)$$

Фондоотдача показывает, какое количество продукции приходится на единицу основных фондов. Величина фондоотдачи отражает рост выпуска производимой продукции, улучшение ее качества, изменение стоимости основных фондов и характеризует эффективность применения основных фондов в производстве продукции. С увеличением фондоотдачи повышается эффективность использования основных средств.

2. Фондоемкость продукции определяется делением стоимости основных фондов на стоимость валовой продукции, произведенной с помощью этих фондов и показывает сколько рублей, вложенных в основные фонды приходится на 1 рубль товарооборота:

$$\Phi_e = \text{ОФ} / P (\text{т/об}) = 528,2 / 56728 = 0,0093111(2)$$

3. Большое влияние на величины фондоотдачи и фондоемкости оказывает показатель фондовооруженности труда. Фондовооруженность  $\Phi_v$  характеризует степень технической оснащенности труда на предприятии и определяется делением среднегодовой стоимости основных фондов на среднесписочную численность работающих.

$$\Phi_v = \text{ОФ} / \text{ЧР} = 528,2 / 21 = 25,15(3)$$

4. Фондооснащенность – показывает сколько рублей основных фондов приходится на одного работника торгово-оперативного персонала.

$$\Phi_{\text{осн}} = \text{ОФ} / \text{ЧР}_{\text{топ}} = 528,2 / 12 = 44,01(4)$$

5. Фондорентабельность (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств), показывает сколько рублей полученной предприятием прибыли приходится на один вложенный рубль в основные фонды:

$$R_{\text{опф}} = \Pi / \text{Оф} = 987,9 / 528,2 = 1,87(5)$$

где  $P$  (т/об)- розничный товарооборот;

$\text{ОФ}$ - среднегодовая стоимость основных фондов;

$\text{ЧР}$  - среднесписочная численность работников;



## Продолжение таблицы 5

Краткосрочная дебиторская задолженность, т.ч.:	в	1135	100	1277	100,0%	1454	100	112,5	113,8	142	177
- расчеты поставщиками	с и	1,135	0,1	1,277	0,1	2,9	0,2	112,5	227	0,142	1,62
- расчеты покупателями заказчиками	с и	1132,7	99,8	1273,1	99,7	1417,6	97,5	112,4	111,3	140,4	144,5
- расчеты по налогам и сборам	по	0	0,0	1,277	0,1	27,6	1,9	0,0	2721,1	1,277	26,32

Данные таблицы 5 свидетельствуют, что дебиторская задолженность в 2015г. увеличилась по сравнению с 2014г. на 12,5% и составила 1277 тыс. руб., что на 142 тыс. руб. больше, чем в 2014г. Повышение общей суммы дебиторской задолженности, в большей мере, произошло за счет увеличения товарооборота организации.

В 2016 году наблюдается прирост дебиторской задолженности по сравнению с 2015г. – на 13,8% или на 177 тыс. руб. Наибольшее влияние на рост дебиторской задолженности оказал рост задолженностей покупателей и иных контрагентов.

Показатели эффективности использования оборотных средств способствуют ускорению оборачиваемости оборотных средств и увеличению объема розничного товарооборота, путем высвобождения денежных средств из оборота или их вовлечения в новый производственный кругооборот [9, стр.115].

Далее рассчитаем и проанализируем показатели эффективности использования оборотных средств торгового предприятия за период 2014-2016гг. в таблице 6.

Анализ эффективности использования оборотных средств ООО  
«Янтарь» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Темп изменения, %
А	1	2	3	4
Средняя стоимость оборотных средств всего, тыс.руб.	4630,6	5043,7	5480,1	108,6
Время обращения оборотных средств, дни	12,66	10,02	8,32	83,03
Скорость обращения оборотных средств, обороты	7,4	6,7	4,1	61,19
Коэффициент участия оборотных средств в обороте	0,12	0,14	0,16	114,29
Коэффициент рентабельности оборотных средств	6,81	9,73	12,00	123,33

Эффективность использования оборотных средств способствует снижению затрат предприятия, путем их экономии по следующим статьям:

- потери товаров и технологические расходы на хранении, подработку, подсортировку товаров;
- увеличение прибыли предприятия и повышение рентабельности его деятельности.

Показатели эффективности оборотных средств рассчитываются следующим образом:

А) Время обращения оборотных средств – показывает за сколько дней на предприятии совершат полный оборот (производственный цикл) оборотные средства.

$$W_{oc} = OC / P_{одн.с/c(6)}$$

Б) Скорость обращения – показывает за какое время на предприятии совершат полный оборот оборотные средства

$$V_{oc} = P_{с/c} / OC(7)$$

В) Коэффициент эффективности оборотных средств – показывает на сколько эффективно используются оборотные средства

$$R_{эф} = \Pi / OC(8)$$

Г) сумма высвобожденных (вовлеченных) в оборот средств

$$\sum (\text{высв/вовл}) = \Delta \text{Вос} * \text{Родн. факт} (9)$$

Д) Абсолютное высвобождение (вовлечение) оборотных средств

$$\text{Абс. (вовл)} = \text{ОС отч1} - \text{ОС прошл. 0} (10)$$

Анализируя данные, видим, что оборачиваемость средств уменьшилась примерно на 2 дня. Это привело к высвобождению оборотных средств на 96,4 тыс.руб. а рентабельность увеличилась на 2,27 тыс.руб., что оценивается положительно.

### 2.3. Выявление возможностей повышения платежеспособности предприятия и мероприятия по оптимизации управления финансами

Под эффективным управлением оборотными средствами понимается такое их функционирование, при котором обеспечивается устойчивое состояние финансов, строгое соблюдение финансово-расчетной дисциплины, достижение наивысших результатов при наименьших затратах.[41, стр.107]

В последние годы эффективность использования оборотных средств в торговле снижается, время обращения удлиняется. Торговым предприятиям необходимо разработать меры по ускорению оборачиваемости оборотных средств, что дает возможность изъять из оборота часть средств и направить их на другие цели, выполнить хозяйственные планы при наименьшей сумме оборотных средств, сократить издержки обращения и повысить доходность. Однако нельзя допускать ускорения оборачиваемости оборотных средств за счет снижения товарных запасов в торговой сети и обеднения ассортимента[51, стр.214].

Как показывает проведенный в ООО «Янтарь» анализ, на предприятии наблюдается постепенное повышение эффективности управления оборотным капиталом. Расчеты показывают снижение длительности одного оборота в днях и повышение коэффициента оборачиваемости средств. Это является

положительным для предприятия, учитывая большие остатки оборотных средств и их постепенный рост. Однако сопоставление фактических показателей предыдущего года говорит о незначительном ускорении оборачиваемости оборотных средств.

На эффективность использования оборотных средств предприятий торговли действуют множество факторов. Так, на ускорение оборачиваемости оборотных средств оказывают влияние факторы, как повышающие их величину, так и снижающие.

К факторам, повышающим величину оборотных средств, относятся: дальнейшее повышение качества обслуживания, расширение сети магазинов и бытовых услуг в районах новостроек, изменение структуры товарооборота в сторону увеличения удельного веса товаров, имеющих замедленную [4, стр.38].

Снижению оборотных средств способствуют: усиление борьбы за экономию материальных и финансовых ресурсов; налогообложение принятой на предприятии системы расчетов; грамотное управление денежными средствами предприятия.

В торговых предприятиях резервы и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в обобщенном виде зависят от двух факторов: объема товарооборота и размера оборотных средств.

Основными путями ускорения оборачиваемости оборотных средств в ООО «Янтарь» являются:

- совершение товародвижения и нормализация размещения оборотных средств;
- совершенствование организации торговли, внедрение прогрессивных форм и методов продажи;
- упорядочение сбора и хранения продажной тары, ускорение возврата тары поставщикам;
- совершенствование расчетов с поставщиками и покупателями;

- сведение к минимуму запасов хозяйственных материалов, МБП, инвентаря, спецодежды на складе и т.д.;
- недопущение дебиторской задолженности или своевременное выявление недопустимых видов дебиторской задолженности.

Таким образом, эффективность использования оборотных средств предприятия зависит от умения управлять ими, улучшать организацию торговли и услуг, повышать уровень коммерческой и финансовой работы.

Однако в настоящее время существуют проблемы рациональной организации оборотных средств:

1. От правильности планирования оборотных средств зависит и финансовый результат, который получает предприятие. Сейчас это является проблемой, т.к. планирование оборотных средств на предприятиях поставлено плохо.
2. Нормирование оборотных средств как часть планирования практически забыто.

Отсутствие должного нормирования, т.е. определение потребности в оборотных средствах – еще одна проблема на современных предприятиях.

3. Высокие темпы инфляции, существующие в настоящее время. Это очень важно, поскольку оборотные средства носят авансированный характер.
4. Система существующих расчетов.

В основном в настоящее время применяется предоплата, что предполагает отвлечение денежных средств у предприятия-покупателя; также это предприятие берет на себя практически все риски (по не поставке, порче и т.п.)

5. Источники финансирования потребностей в оборотные средства.

Проблема организации оборотных средств может быть решена только в том случае, если руководители предприятий будут уделять должное внимание этой проблеме.

Чтобы налоги не поглотили весь доход предприятия, необходимо сделать все возможное с целью снижения своих налоговых платежей. Оптимизация налоговых платежей поможет своевременно выявить финансовые резервы предприятия для их капитализации.[12, стр.67].

Применяются следующие пути оптимизации налогообложения.

1. Выбор выгодного места регистрации и места осуществления финансово-хозяйственной деятельности (оффшор).
2. Грамотное использование всех пробелов и достоинств действующего законодательства, построение различных схем хозяйствования.
3. Выбор соответствующей организационно-правовой формы предпринимательства.
4. Использование возможностей хозяйственных договоров (включение в них экономически выгодных условий, комбинирование договоров, сочетание условий различных типов договоров).
5. Грамотное и юридически безупречное ведение бухгалтерского учета.
6. Использование наиболее экономичных способов защиты нарушенных налоговых прав.

Наибольшее распространение в российской практике получили первое и второе направление оптимизации налогообложения. Другие направления применяются в единичных случаях. Следствием большого количества сложных хозяйственных ситуаций, с которыми сталкиваются налогоплательщики, является обилие вариантов, типов и форм договоров.

Типовые формы различных договоров носят лишь вспомогательный характер. Требуются глубокие профессиональные знания всех тонкостей договорной дисциплины с тем, чтобы обеспечить наименьшие погрешности при заключении договоров. Многообразие финансово-хозяйственных ситуаций требует при планировании учетно-налоговых действий особое внимание уделять подбору экономических контрагентов. Это, в свою очередь, требует знаний их отраслевых технологий. Выход российских предпринимателей на международный рынок еще больше обостряет

проблему оптимизации налогообложения, поскольку нужны знания международного права. Каждая конкретная сделка должна быть детально оценена с позиции экономической выгоды и с точки зрения возникающих налоговых обязательств на момент подготовки необходимых документов, т.е. еще до того, как сделка будет заключена.

В процессе налогового планирования следует оценить, насколько желательна предполагаемая страна в качестве места долгосрочных инвестиций, чтобы уменьшить налоговые потери или вовсе избежать налоговых платежей[22, стр.47]. Этот анализ предполагает выявление преимуществ налогового законодательства в каждой стране и преимуществ валютно-расчетного характера. Налоговый менеджер при планировании должен составить прогнозные расчеты, учитывающие фактор риска при планировании налогов от сумм с валютных, экспортных операций. Налоговому менеджеру фирмы необходимы знания специфики самих валютных операций (условия форвардных, фьючерсных и тому подобных сделок) [20, стр.66].

Самый распространенный метод управления движением денежных средств, в том числе и для налоговых целей, считается дисконтирование движения средств по всем направлениям платежей. Погашение налоговых обязательств – мощный поток денежных средств, непосредственно определяемый финансовым состоянием фирмы. Именно поэтому управление денежным потоком в целом и является первостепенной задачей всех менеджеров предприятия[48, стр.19].

Методы управления потоком денежных средств основаны на целесообразности практических действий. Они позволяют выявлять финансовые последствия от выбора предприятием альтернативных схем налогообложения и учесть текущие корректировки налогового законодательства в течение отчетного периода. Принятие решений зависит от факторов распределения во времени сроков погашения всех долговых обязательств и поступления выручки на счет предприятия и неопре

деленности этих потоков. Менеджеры организации используют специальные методы планирования инвестиций, которые так или иначе связаны с несением налоговых обязательств. Возможность применения этих методов в российской практике бесспорна, что подтвердили предварительные расчеты.

В современных условиях повышается самостоятельность субъектов хозяйствования в принятии и реализации управленческих решений, их экономическая и юридическая ответственность за результаты деятельности. Объективно возрастает значение финансовой устойчивости организаций. Одной из целей финансового анализа является оценка финансового состояния организации. Поскольку финансовое состояние субъекта хозяйствования характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, то в рыночной экономике оно отражает конечные результаты деятельности организации[40, стр.35]

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Иными словами, финансовая устойчивость торговой организации – это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организации[46, стр.174].

Как показали результаты проведенного анализа, финансовое состояние организации имеет ряд недостатков:

1. неудовлетворительная структура активов (имущества), которая выражается в росте доли труднореализуемых активов (сомнительной

дебиторской задолженности, запасов с длительными сроками хранения, готовой продукции, не пользующейся спросом у покупателей);

2. наличие просроченной кредиторской задолженности;

3. тенденция опережающего роста срочных обязательств по сравнению с изменением высоколиквидных активов;

4. падение коэффициентов ниже рекомендуемых значений;

5. нерациональное размещение денежных ресурсов организации, то есть формирование долгосрочных активов за счет краткосрочных обязательств;

6. отсутствие собственных оборотных средств организации.

Ликвидация этих негативных тенденций позволила бы несколько улучшить финансовое состояние организации.

Для повышения платежеспособности необходимо стремиться к тому, чтобы текущая хозяйственная деятельность осуществлялась в основном не только за счет заемных средств, для чего уместным окажется высвобождение большей части собственных средств из внеоборотных активов и доведение доли собственных оборотных средств в собственном капитале свыше 30 % [18, стр.107].

Действенным мероприятием по ускорению оборачиваемости оборотных средств может выступить использование факторинга при работе с покупателями (дебиторами).

Для оптимизации оборачиваемости средств следует принять во внимание уже перечисленные меры, направленные в основном на доведение оптимальных соотношений отдельных статей баланса, вследствие чего возможна нормализация скорости оборачиваемости средств организации.

Следующим направлением повышения финансовой устойчивости рассматриваемой организации выступит ускорение оборачиваемости оборотных средств и снижение на этой основе коэффициента закрепления оборотных средств [39, стр.18].

Преимущества товарного кредита для покупателей очевидны: нет необходимости выводить из оборота значительные денежные средства, как в случае предоплаты или оплаты по факту; покупатель может планировать график погашения задолженности, а также свести к минимуму риск получения некачественно выполненной работы.

Стремясь не допустить возникновения просроченных или безнадежных долгов, ООО «Янтарь» ежедневно проводит мониторинг состояния дебиторской задолженности. В то же время наиболее эффективное управление дебиторской задолженностью возможно при наличии независимого контроля, например, со стороны факторинговой компании или банка. В рамках факторингового обслуживания банк-фактор проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику грамотно строить лимитную и тарифную политику [11, стр.82]

Основная задача факторинга – обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, что организация могла бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим заказчикам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для торговой организации режиме.

Таким образом, торговая организация сможет получить возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным, в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Важно отметить, что при факторинге банк покрывает основные риски торговой организации, которые возникают при отгрузках с отсрочкой платежа, – риск неоплаты и несвоевременной оплаты поставки покупателем.

Использование факторинга позволит торговой организации ООО «Янтарь»:

- повысить ликвидность дебиторской задолженности;
- застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям;
- развить отношения с существующими покупателями и привлечь новых;
- расширить свою долю на рынке;
- повысить эффективность хозяйствования на основе ускорения оборачиваемости мобильных средств.

Таким образом, факторинг может выступать как средство расширения масштабов и повышения эффективности хозяйственной деятельности ООО «Янтарь» и других организаций с минимальным риском возникновения дефицита оборотных средств данной организации.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансово-экономическое состояние предприятия отражает состояние капитала в конкретный момент времени в процессе его деятельности и способность субъекта предпринимательской деятельности к развитию. Финансовое состояние может считаться устойчивым, неустойчивым, предкризисным и кризисным. Платежеспособность предприятия, способность финансировать свою деятельность, расширять ее, переносить непредвиденные обстоятельства форс-мажорные ситуации и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных экономических условиях свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот[15, стр.11].

Можно сказать, что текущая платежеспособность предприятия – это наружное проявление финансового состояния, а финансовая устойчивость – его внутренняя сторона, которая обеспечивает стабильную платежеспособность в долгосрочной перспективе, в основе которой лежит четкая сбалансированность активов и пассивов, а также доходов и расходов.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта деятельности функционировать и расширять круг работ, сохранять равновесие баланса активов и пассивов с изменяющимися внутренними и внешними факторами, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска[27, стр.219].

Устойчивое финансовое положение оказывает положительный эффект на выполнение производственных графиков и планов, а также обеспечение нужд организации всеми необходимыми ресурсами.

Таким образом, финансовая деятельность как составной элемент хозяйственной деятельности предприятия должна быть направлена на реализацию постепенного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетных мероприятий, достижение эффективных пропорций

собственного и заемного капитала , а также максимально эффективное его использование.

Важной целью финансового анализа является оценка финансового состояния организации. Так как финансовое состояние субъекта предпринимательской деятельности обуславливается совокупностью показателей, которые отражают процесс формирования и использования его денежных средств, в рыночной экономике оно отражает конечные результаты деятельности организации[26, стр.220].

Основными направлениями финансового анализа являются:

1. Анализ структуры бухгалтерского баланса.
2. Изучение рентабельности деятельности организации и системы производственных затрат.
3. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации.
4. Анализ скорости оборачиваемости капитала.
5. Изучение эффективности производительности труда

Целью данной работы является исследование финансового состояния ООО "Янтарь", выявление основных проблем финансовой деятельности и путей его улучшения.

Так же были поставлены и решены следующие задачи:

1. Проанализированы значение понятия и экономическую сущность термина «управление финансами» и его роль в результатах деятельности предприятия.
2. Изучены основные методы управления финансами малого бизнеса, используемые в Российской экономической системе.
3. Определены основные проблемы управления финансами малого бизнеса в условиях современной экономики.
4. Дана организационно-экономическую характеристику общества с ограниченной ответственностью «Янтарь».
5. Проведен анализ показателей оценки деятельности по управлению финансами общества с ограниченной ответственностью «Янтарь».

6. Определены мероприятия по совершенствованию управлению финансами общества с ограниченной ответственностью «Янтарь».

По результатам финансового анализа ООО «Янтарь» были определены следующие проблемы и предложены пути их решения:

1. Размер дебиторской задолженности не соответствует уровню капитала предприятия и оборачиваемости средств. В целях понижения уровня задолженности предложено определять в договоре с контрагентами график погашения дебиторской задолженности, а также начисление пеней и штрафов за просрочку исполнения обязательств.
2. Эффективность использования трудовых ресурсов предложено увеличить за счет сокращения штата сотрудников на 1 квадратный метр площади.
3. Увеличение товарооборота предложено расширить за счет увеличения торговых площадей и торговых точек.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон РФ от 22.03.1991 года № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
2. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21.11. 96 г. № 129 -ФЗ.
3. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ.
4. Артеменко В. Г. и др. Финансовый анализ. М.: Дело и сервис, 2016. – 203 с.
5. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. — М.: Издательство «Ось — 89», 2013. – 178 с.
6. Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белых Л.П. и др., Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2014. – 355 с.
7. Бариленко В.И., Кузнецов С.И., Плотникова Л.К. Анализ финансовой отчетности. —М.: Изд. КноРус, 2014. - 427 с.
8. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА—М, 2014. - 241 с.
9. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер.с англ./ Научн. ред. перевода чл.—корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф: Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2013. - 187 с.
10. Бреславцева Н.А., Сверчкова О.Ф./ Банкротство организаций: основные положения, бухгалтерский учет. М.: Феникс, 2016. – 204 с.
11. Вагазова, Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 13-15.

12. Володина Н.В., Ефимова О.В., Мельник М.В., Соколова Р.Н., Бородина Е.И., Дроздова Л.А. Анализ финансовой отчетности /Учебное пособие. М.: Омега-Л, 2015. – 307 с.
13. Выборнова Е.Н. Диагностика финансовой устойчивости субъектов хозяйствования// Аудитор. 2013. №12.
14. Герасимов О. А. Правовые средства обеспечения предпринимательской деятельности в горно—металлургическом секторе экономики // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права: под ред. В. Ф. Попондопуло. 2007. № 1.
15. Григорян А.А. Факторный анализ финансовой устойчивости предприятий // Московское научное обозрение. — М.: Изд. ИНГН. — № 1 (5) / Январь 2011.-С. 10—12.
16. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия)[Текст]: учебник. 6-е изд., перераб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко – М.: КНОРУС, 2012. – 416 с.
17. Данилова, Н. Л. Методика анализа финансовых результатов производственного предприятия по данным бухгалтерской отчетности [Текст] / Н.Л. Данилова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 12 (декабрь). – С. 36–40.
18. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятие (уч. пособие) -М., 1994. - 130 с.
19. Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах [Текст] / А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37-2. – С. 37-43;
20. Ивашкевич В. Б. Анализ дебиторской задолженности. / М.: ВЛАДОС, 2014. – 189 с.

21. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. -М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2012. — 320 с.
22. Караева, Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия [Текст] / Ф.Е. Караева // Успехи современной науки и образования. 2014. – №4. – С. 23 – 26.
23. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник. — М.: Изд. Проспект, 2011. - 504 с.
24. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2015. - 576 с.
25. Коява Л.В. Методический подход и методы экономической диагностики предприятия: Препринт. -Новосибирск: НГАЭиУ, 2012. - 17 с.
26. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: учеб.пособие. / Э.И. Крылов, Власова В.М., И.В.Журавкова – М. 2014. – № 38. – С. 36–44.
27. Левшин Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 4. С. 58-64.
28. Лычагин М.В., Мироносецкий Н.Б. Моделирование финансовой деятельности предприятия. Новосибирск: Наука, 1986. – 711 с.
29. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособ. / М.: Финансы и статистика, 2014. – 247 с.
30. Михайлова, М. В. Методы анализа финансовых результатов хозяйствующего субъекта [Текст] / М. В. Михайлова // Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы II Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 21 сент. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. — С. 232–233.
31. Молибог Т. А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации./ М.: ВЛАДОС, 2015. – 189 с.

32. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учеб. пособие. — М.: Высшая школа., 2014. — 252 с.
33. Соловьева Н.Е., Быканова Н.И., Мельникова Н.С. Направления развития корпоративного страхования на рынке страховых услуг// Научные ведомости НИУ БелГУ. Серия Экономика. Информатика.- 2017.- №16(265).В.43.-С.16-25
34. Vladyka, M.V. Investments to the innovation economy of Russian regions: dynamics, structure. Risks. International Business Management. 2016. Т. 10. № 19. С. 4592-4596.
35. Титов, А.Б. Методический подход к определению перспективных отраслей региона в условиях турбулентности экономики /Титов А.Б., Ваганова О.В.// Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 3 (5). С. 56-63.
36. Мельникова, Н.С. Методика определения эффективности реинжиниринга бизнес-процессов в коммерческом банке на основе системного подхода [Текст] / Н. С. Мельникова // Сетевой научно-практический журнал «Научный результат. Экономические исследования № 1(11) 2017г . – С. 66-72.
37. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 400 с.
38. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса. Методология и практика / В.В.Панков. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 208
39. Парушина Н. В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности. // Бухгалтерский учет — 2005 № 3, с.72— 78.
40. Петрова В.И. Системный анализ прибыли (на примере промышленных объединений)/ В.И. Петрова. — М.: Финансы, 2013. — 144 с.
41. Пястолов С.М. Анализ финансово—хозяйственной деятельности предприятия: — М.: Издательский центр «Академия», 2014. — 264 с.

42. Райченко А. В., Латфуллин Г. Р. Теория организации. Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и перераб. М.: «ПИТЕР», 2015. - 464 с.
43. Рожнова О. В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности. /Учебное пособие. /М.: «Экзамен», 2013. – 315 с.
44. Рудаковский А. П. Анализ баланса. / М.: МАКИЗ, 1926. – 804 с.
45. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учеб. / Г.В. Савицкая. — 11-е изд., испр. и доп. — М.: Новое знание, 2015. — 651 с.
46. Сафонов А.А. Методические основы оценки финансового состояния предприятия: Учебное пособие. Владивосток: Дальрыбвтуз, 2016. - 117 с.
47. Симачев Ю. Финансовое состояние и финансовая политика производственных предприятий // российский экономический журнал. 1997.- №1.- С.55-61
48. Тренев Н.Н. Управление финансами. М.: «Финансы и статистика», 2013. – 258 с.
49. Усачев А. Я. Экономический анализ баланса. М.: РИО Объединения работников учета, 1926.
50. Фатеева, И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия [Текст] / И.А. Фатеева // Молодой ученый. 2012. – №12. – С. 283-285.
51. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели. — М.: Издательство «Экономика», 2015. — 221 с.
52. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий/ Муждунар. Организация труда: Пер. с англ. Д. П. Лукичева и А. О. Лукичевой/ Под ред. Ю. Н. Воропаева.- М. Финансы и статистика, 1996,- 192 с.: ил.
53. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. М.: Дело, 1993.
54. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. — 2-е изд. — М.: Эксмо, 2015. — 480 с.

55. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово—хозяйственной деятельности. —Изд. 5—е, перераб. и доп.— М.: Феникс, 2014.— 382 с.

56. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. — 2-е изд., доп.. М.: ИНФРА—М, 2013. — 367 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ