

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ПРОЦЕССОВ

**Оценка финансовых результатов деятельности предприятий среднего и
малого бизнеса**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки
38.04.01 Экономика
программа «Экономика предпринимательства»
заочной формы обучения,
группы 06001580
Сабининой Яны Сергеевны

Научный руководитель:
к.э.н., доц. Добродомова Т.Н.

Рецензент:
д.э.н., проф. кафедры
стратегического управления
ФГБОУ «Белгородский
государственный
технологический университет
им. В.Г. Шухова»

БЕЛГОРОД 2018

АННОТАЦИЯ

В данной работе рассматриваются вопросы совершенствования управления финансовыми результатами деятельности предприятий Белгородской области. Актуальность исследования заключается в том, что проблема грамотного и эффективного управления финансовыми результатами является наиболее значимой в развитии предпринимательских структур. С помощью оценки и анализа основных показателей финансового состояния предприятия предоставляется возможность сделать первоначальные выводы о его коммерческой, производственной, инвестиционной и финансово-экономической деятельности. Современный анализ играет основную роль в подготовке и принятии управленческих решений как внутренними заинтересованными лицами, так и внешними пользователями (инвесторами, кредиторами).

ANNOTATION

In this research work, issues of improving the management of financial performance of enterprises of the Belgorod region are considered. The relevance of the research lies in the fact that the problem of competent and effective management of financial results is the most significant in the development of entrepreneurial structures. Using the assessment and analysis of the main indicators of the financial condition of the enterprise, it is possible to make initial conclusions about its commercial, industrial, investment and financial-economic activities. Modern analysis plays a major role in the preparation and adoption of management decisions by both internal stakeholders and external users (investors, creditors).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Теоретико – методологические аспекты финансовых результатов деятельности предприятий.....	7
1.1. Экономическое содержание и основные показатели финансовых результатов организации.....	7
1. 2. Виды рентабельности хозяйственной деятельности.....	18
1. 3. Международный опыт оценки финансовых результатов деятельности предприятий.....	25
Глава 2. Оценка финансовых результатов деятельности предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области.....	33
2.1. Тенденции социально-экономического развития Белгородской области.....	33
2.2. Оценка деятельности предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области.....	43
2.3. Анализ финансовых результатов предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области.....	51
Глава 3. Перспективы и пути повышения финансовых результатов деятельности предприятий малого и среднего бизнеса.....	56
3.1. Основные направления развития и совершенствования финансово-хозяйственной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса.....	56
3.2. Пути повышения финансовых результатов деятельности предпринимательских структур.....	62
3.3. Разработка инструментария оценки результативности финансовой деятельности малых предприятий.....	71
Заключение.....	79
Список используемой литературы.....	83

Введение

Актуальность темы исследования определена тем, что в современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Чтобы обеспечить выживаемость организации в рыночных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовый результат, как важнейший показатель хозяйственной деятельности. Он определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и ее партнеров в финансовых и производственных отношениях.

Финансовые результаты деятельности организаций зависят от состояния всех сфер его деятельности: выполнения производственных планов, снижения себестоимости продукции, роста эффективности производства, а также факторов в сфере обращения товарных и денежных операций, связанной с организацией, коммерческой деятельностью и от объективного их отражения в бухгалтерской отчетности и приведения в соответствие с международными стандартами.

Целью исследования является теоретико-методологическая разработка путей повышения финансовых результатов деятельности предприятий Белгородской области.

Для реализации поставленной цели сформулированы следующие задачи:

- изучить сущность финансовых результатов деятельности организаций;
- рассмотреть основные показатели финансовых результатов деятельности предприятия;
- обобщить международный опыт оценки финансовых результатов организации;

- обосновать систему показателей, используемых в анализе финансовых результатов деятельности организации;

- определить направления повышения эффективности управления финансовыми результатами.

Объектом исследования послужили предприятия Белгородской области.

Предметом исследования являются экономические процессы и механизмы, связанные с формированием финансовых результатов деятельности организаций.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых, ведущих специалистов в области анализа, бухгалтерского учета и отчетности, законодательные и нормативные акты Российской Федерации и Белгородской области, материалы периодической печати по исследуемой проблеме. При этом в основу исследования положены диалектический и системный подход к изучаемым процессам.

Круг поставленных задач определил необходимость применения в работе монографического, графического, абстрактно-логического, экономико-статистического, расчетно-конструктивного методов с их разнообразными приемами.

Научная новизна исследования находит свое отражение в комплексном теоретико-методологическом подходе к изучению финансовой деятельности предприятий региона; исследование направлено на раскрытие особенностей механизма финансово-хозяйственной деятельности предприятий области; предполагается рассмотреть направления и пути повышения финансовых результатов предприятий малого и среднего бизнеса в регионе.

Ожидаемые результаты исследования. Теоретическим вкладом исследования станет комплексное рассмотрение и сравнение сущности российской и зарубежной моделей франчайзинга. Рассматриваемые в исследовании теоретические задачи помогут выявить ключевые факторы развития и трансформации франчайзинга в современной экономике.

Практическим результатом исследования станет создание алгоритма совершенствования и механизма формирования франчайзинга в сфере производства в России.

Предполагаемыми местами внедрения результатов исследования могут выступить как малые предприятия, реализуя инициативу интеграции со средним и крупным бизнесом, так и средний и крупный бизнес.

Практическая значимость исследования определяется актуальностью поставленных задач и достигнутым уровнем разработанности проблемы, применением системы показателей, используемых в анализе финансовых результатов, оценке инвестиционной привлекательности. Применение современных методов управления прибылью, при специальном их программном обеспечении, может быть использовано предприятиями для краткосрочного прогноза финансовых результатов деятельности.

В первой главе работы исследуются подходы к определению сущности прибыли предприятия, классификации факторов, влияющих на величину прибыли, рассматриваются методы анализа прибыли и рентабельности предприятий. Сформулировано авторское определение понятия прибыли, обобщена и дополнена классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия. Во второй главе работы представлена оценка финансовых результатов и показателей рентабельности предприятий малого и среднего бизнеса Белгородской области. В третьей главе работы выявлены перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса, разработаны практические рекомендации по повышению показателей их прибыли и рентабельности. В заключении сформулированы выводы и предложения, обобщающие результаты проведенного исследования.

Глава 1. Теоретико – методологические аспекты финансовых результатов деятельности предприятий

1.1. Экономическое содержание и основные показатели финансовых результатов организации

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Традиционно прибыль считается основной целью деятельности любой коммерческой организации. Являясь оценочным показателем, прибыль характеризует совокупную эффективность использования всех ресурсов предприятия.

Прибылью в целях налогового учета признается разница между доходами и расходами, определенными в соответствии с НК РФ.

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации. В таблице 1.1 представлены подходы к определению прибыли.

Таблица 1.1

Подходы к определению понятия «прибыль»

Авторы, источники	Определение прибыли
Большой экономический словарь [17, с. 849]	Превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг
В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов, Н.И. Уткин [13, с. 98]	Основной итоговый показатель, характеризующий результаты деятельности предприятия, представляющий собой превышение доходов над расходами

Продолжение таблицы 1.1

<p>Финансово-кредитный энциклопедический словарь [55, с. 794]</p>	<p>Разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности.</p>
<p>И.А. Бланк [16, с. 562]</p>	<p>Выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.</p>
<p>Н.Б. Клишевич [24, с. 57]</p>	<p>Конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом</p>
<p>Д.С. Моляков [41, с. 62]</p>	<p>Денежное выражение части стоимости прибавочного продукта.</p>
<p>Г.В. Савицкая [47, с. 330]</p>	<p>Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции</p>
<p>Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова [48, с. 326]</p>	<p>Чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе хозяйственной деятельности</p>

Прибыль является показателем, в котором отражаются эффективность

производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой положительную разницу между общей суммой доходов и затратами (расходами) на производство и реализацию продукции с учетом других хозяйственных операций. Убыток, напротив, это отрицательная разница между доходами и расходами по всем хозяйственным операциям предприятия. За счет прибыли осуществляется уплата налога на прибыль, финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия, выплачиваются доходы (дивиденды) собственникам бизнеса (акционерам). Наличие прибыли позволяет удовлетворить интересы государства, предприятия, работников и собственников.

Наличие прибыли для удовлетворения экономических интересов государства обеспечивается через уплату налогов, которые затем государство использует для решения социальных задач. Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении и направляемой на его развитие. Интересы работников в увеличении прибыли связаны с созданием дополнительных возможностей для их материального стимулирования. Собственники также заинтересованы в росте прибыли, так как рост прибыли означает увеличение ресурсов их собственности и увеличение получаемых ими дивидендов.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятие может лишиться не только ожидаемой прибыли, но полностью или частично потерять свой капитал. Отсюда вытекает, что прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

Значение прибыли:

- основной источник развития предприятия, обновления и расширения производственной базы;

- источник социальных благ для сотрудников предприятия;
- из прибыли выплачиваются дивиденды по акциям и другие доходы учредителям и собственникам предприятия;
- по прибыли кредиторы судят о возможностях предприятия по возврату заемных средств, инвесторы - о целесообразности инвестиций в предприятие, поставщики – о платежеспособности предприятия;
- важнейший источник формирования бюджетов разных уровней.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций:

1. Является критерием и показателем, характеризующим финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия; сам факт, что предприятие имеет прибыль, при прочих равных условиях, свидетельствует об эффективной деятельности предприятия (оценочная функция);

2. Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция).

3. Прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней, что позволяет государству выполнять возложенные на него функции (фискальная функция).

Прибыль характеризуется многоаспектной ролью и многообразием форм, в которых она выступает. Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам.

1. По источникам формирования в соответствии с Налоговым кодексом РФ прибыль подразделяют на:

- прибыль от реализации продукции, работ и услуг, в рамках которой в целях повышения точности анализа можно выделять прибыль от основной деятельности предприятия и прибыль от прочей реализации (или прибыль от операционной деятельности);

- прибыль от внереализационных операций.

При этом, исходя из методологических требований бухгалтерского учета, отраженных в экономическом содержании отчета предприятия о прибылях и убытках, источниками формирования прибыли выступают прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации и прибыль от внереализационных операций. Кроме этого, при достаточно редко встречающихся обстоятельствах может быть получена прибыль как сальдо чрезвычайных доходов и расходов.

Прибыль от реализации продукции, работ и услуг является основным видом прибыли на предприятии, который непосредственно связан с отраслевой спецификой его деятельности. Ее можно также называть прибылью от основной (уставной) деятельности.

Прибыль от прочей реализации (операционная прибыль по отчету о прибылях и убытках), представляющая собой доход предприятия от реализации различных видов имущества, включая ценные бумаги и имущественные права, отражает финансовый результат от деятельности, не являющейся основной для предприятия, которая ведется не регулярно и не занимает, как правило, высокого удельного веса в общем объеме производственной деятельности.

Прибыль от внереализационных операций образуется как доход от долевого участия в совместных предприятиях и других организациях в виде распределенной прибыли на сумму пая, купли–продажи иностранной валюты, доходы по заемным обязательствам, штрафы, пени и неустойки полученные.

Прибыль от чрезвычайных обстоятельств возникает при положительном сальдо чрезвычайных доходов и расходов, что, как правило, не характерно для обычной деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что выделение операционной, внереализационной и чрезвычайной прибыли полезно для углубленного анализа всех направлений получения прочей прибыли предприятия.

2. По видам деятельности предприятия подразделяют прибыль от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Прибыль от производственной деятельности является результатом производственно-сбытовой, т.е. какой-то основной для данного предприятия текущей деятельности по его уставу. Из зарубежной экономической литературы в нашу терминологию анализа хозяйственной деятельности предприятия вошло понятие «операционная прибыль», под которой понимается, по существу, прибыль от производственной деятельности. Это понятие надо отличать от сальдо операционных доходов и расходов по отчету о прибылях и убытках.

Результат инвестиционной деятельности частично отражается в прибыли от внереализационных операций в виде доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами, частично в операционной прибыли от реализации имущества по окончании использования инвестиционного проекта. Кроме этого, результаты инвестиций отражаются на производственной прибыли, когда инвестиции осуществляются в реальные активы по расширению, обновлению и модернизации основного или вспомогательного производства.

Под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на более выгодных, чем среднерыночные, условиях. Кроме того, в процессе финансовой деятельности может быть получена и прямая прибыль путем использования финансовых проектов вложения собственного капитала в иные организации.

3. По составу элементов, формирующих прибыль, в экономическом анализе различают маржинальную (валовую), прибыль от операционной деятельности и внереализационных операций, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, прибыль от чрезвычайных обстоятельств и чистую прибыль.

Маржинальная прибыль (валовая маржа) – это положительная разница

между суммой выручки-нетто и переменными затратами. Понятию «маржинальная прибыль» соответствует понятие «валовая прибыль», применяемое в отчете о прибылях и убытках [49, с. 55].

Прибыль от продаж представляет собой сумму дохода предприятия за вычетом всех операционных расходов как постоянных, так и переменных. Данному понятию отвечает понятие «прибыль от продаж» по отчету о прибылях и убытках.

Прибыль от прочей деятельности это: прибыль от операционной деятельности, представляющая положительную разницу (сальдо) между суммой доходов от операционной деятельности, включая проценты к получению, доходы от участия в других организациях и прочие операционные доходы, и суммой расходов от операционной деятельности, в состав которых включаются проценты к уплате и прочие операционные расходы; прибыль от внереализационных операций, представляющая собой положительное сальдо внереализационных доходов, к которым относятся штрафы, пени, неустойки в пользу предприятия по хозяйственным договорам, стоимость безвозмездно полученных активов, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, кредиторская и депонентская задолженности с истекшим сроком исковой давности, положительные курсовые разницы и прочие внереализационные доходы, и внереализационных расходов, представленных штрафами, пени и неустойками, выплаченными предприятием по хозяйственным договорам, убытка прошлых лет, признанные в отчетном году, дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, отрицательные курсовые разницы и прочие внереализационные расходы и прибыль от чрезвычайных обстоятельств, представляющая положительную разницу между доходами от чрезвычайных обстоятельств и соответствующими им расходами. К чрезвычайным доходам и расходам относятся поступления в пользу предприятия и его расходы (отражаются в отчете о прибылях и убытках только при их наличии),

возникающие при стихийных бедствиях, национализации имущества страховые возмещения, стоимость материальных ценностей после списания непригодных к дальнейшему использованию активов [65, с. 247].

Прибыль до налогообложения равняется сумме прибыли от продаж и прибыли от прочей деятельности.

Чистая прибыль отчетного периода – это прибыль до налогообложения, откорректированная на величины отложенных налоговых активов и обязательств, текущий налог на прибыль и иные платежи из нее.

4. По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиции их конечного эффекта. Состав доходов, не учитываемых при определении налогооблагаемой базы, регулируется положениями ст. 251 главы 25 Налогового кодекса РФ [54, с. 88].

Далее в соответствии со ст. 284 Налогового кодекса РФ по ставке 0 % облагаются проценты по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 г. включительно, а также проценты по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 г. По ставке 9 % облагаются дивиденды, полученные от российских организаций (ст. 275, ст. 284 НК РФ). Проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов, и дивиденды, полученные от иностранных организаций, облагаются по ставке 15 % (ст. 275 и 284 НК РФ). По ставке 20 % облагается прибыль от реализации и внереализационная прибыль. К доходам от реализации по ст. 249 и 315 НК РФ относится выручка от реализации товаров (работ и услуг) собственного производства, покупных товаров, амортизируемого имущества, прочего имущества и имущественных прав, ценных бумаг, обращающихся и не обращающихся на организованном рынке,

товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств. К внереализационным доходам (ст. 250 и 315 НК РФ) относятся доходы от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися и не обращающимися на организованном рынке, иные внереализационные доходы, включающие проценты по заемным обязательствам, штрафы, пени, неустойки и пр.

5. По характеру инфляционной очистки прибыли различают номинальную и реальную прибыль. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной суммы прибыли за анализируемый период, скорректированной на индекс инфляции в соответствующем порядке.

6. По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода, прибыль отчетного периода и планируемую прибыль.

7. По регулярности формирования прибыль делится на регулярно формируемую и так называемую «чрезвычайную» прибыль. В рыночной экономике данный вид прибыли характеризует необычный для данного предприятия источник ее формирования или очень редкий характер ее получения.

8. По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, выделяют капитализированную и потребляемую части. Капитализированная прибыль представляет собой ту ее часть, которая направлена на финансирование прироста активов, а потребляемая прибыль – ту ее часть, которая израсходована на выплату собственникам, персоналу или социальные программы предприятия [66, с. 28].

Приведенный перечень классификационных признаков не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в научной терминологии и практике работы предприятий, однако с его помощью можно классифицировать

прибыль в целях проведения анализа финансовых результатов.

Получение прибыли является результатом вложения капитала в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Для собственников, менеджмента предприятия, его персонала, государства, инвесторов, кредиторов, иначе говоря, для всех возможных участников распределения и использования полученной прибыли важна не только величина, но и уровень доходности деятельности предприятия. При прочих равных условиях вложение средств или работа на более доходном предприятии даст, в конечном итоге, возможность получить более высокие дивиденды, премии, снизить риск возврата кредитных ресурсов, а фискальная система страны получит больше налогов.

Отсюда, изучая конечные финансовые результаты деятельности предприятия, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресурсами, а также с доходами предприятия от его обычной и прочей хозяйственной деятельности. Это соотношение называется рентабельностью [32, с. 15].

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является рентабельность, которая представляет собой качественную характеристику полученной прибыли. По абсолютной величине прибыли нельзя судить об эффективности работы предприятия. Действительно, одна и та же прибыль может быть получена за счет совершенно разных ресурсов и затрат, и соответственно предприятия имеют совершенно разную эффективность [5,582].

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных

ресурсов.

По мнению других авторов, рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, она позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Поскольку капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции.

Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса [29, с. 85].

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе

прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

1. 2. Виды рентабельности хозяйственной деятельности

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя прибыли или относительного – рентабельности. Тем самым рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятий.

Чем больше уделяется внимания рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие. В этой связи вопросы научного управления рентабельностью представляют собой актуальную проблему теории и практики предпринимательской деятельности. Ее значение резко возрастает в условиях современного экономического кризиса в России, что в свою очередь диктует необходимость научного исследования [1, с. 42].

Вопросы рентабельности постоянно были и являются предметом особого внимания ведущих ученых-финансистов, аналитиков и практиков.

Как известно, непосредственным результатом коммерческой

деятельности предприятия служит прибыль, но она часто весьма приблизительно отражает эффективность предпринимательской деятельности. Более точную оценку функционирования организаций дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, он характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, относительно всех других (индивидуальных предпринимателей, организаций, регионов, отдельных стран и мира в целом), независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности, с одной стороны, форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала, а с другой – характер объекта и инструмента финансового менеджмента.

В общем виде рентабельность есть отношение эффекта (результата) к затратам (ресурсам) предпринимательской деятельности. Отсюда многообразие форм выражения числителя и знаменателя создает большое количество различных видов рентабельности, которые можно систематизировать всевозможными способами.

Термин «рентабельность» ведет свое происхождение от слова рента, что в буквальном смысле означает «доход». Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность. Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам [13, с. 121].

Рентабельность – основной показатель эффективности хозяйственной деятельности.

Показатели рентабельности рассчитываются как относительные

показатели финансовых результатов, полученных предприятием за отчетный период. Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности предприятия [32, с. 89].

Рентабельность (или доходность) производства означает, что выручка, полученная предприятиями от реализации продукции, возмещает себестоимость и обеспечивает сверх того получение дохода.

Таким образом, анализируя все вышеприведенные определения, можно сделать следующие выводы:

- большинство авторов считает, что рентабельность характеризует эффективность использования ресурсов предприятия;
- многие авторы отождествляют понятия «рентабельность» и «доходность», «прибыльность»;
- рентабельность является относительным показателем интенсивности производства;
- как результирующий показатель рентабельность характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности;
- показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет фирма с каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия;
- рентабельность хозяйственной деятельности отражает норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, которые используются предприятием для осуществления своей деятельности.

Показатели рентабельности предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в предприятие. Они широко используются для оценки финансово - хозяйственной деятельности предприятиями всех отраслей. Это одни из наиболее важных показателей при оценке деятельности предприятия, которые отражают степень прибыльности деятельности предприятия.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

По мнению И.В. Романенко, основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- 1) показатели рентабельности капитала (активов),
- 2) показатели рентабельности продукции;
- 3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются — все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий

Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств [22, с. 125].

Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства. Рентабельность продукции (норма прибыли) – это отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат):

$$P_{п} = \frac{Ц-С}{С} * 100, \quad (1.1)$$

где: Ц – цена единицы продукции; С – себестоимость единицы продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных фондов):

$$P_{\text{пр-ва}} = \frac{\Pi}{\text{ОС}_{\text{ср}} + \text{ОбС}_{\text{ср}}} * 100, \quad (1.2)$$

где: Π – сумма прибыли; $\text{ОС}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств; $\text{ОбС}_{\text{ср}}$ – средние за год остатки оборотных средств.

Этот показатель характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражая при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли. С помощью рентабельности продукции оценивают эффективность производства отдельных видов изделий, а рентабельность производства, или общая, балансовая рентабельность, служит показателем эффективности работы предприятия (отрасли) в целом. Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных фондов. Показатели рентабельности используют при оценке финансового состояния предприятия [13, с. 121].

Существуют и другие виды рентабельности, такие как [12, с. 98]:

- рентабельность активов представляет собой процентное отношение балансовой прибыли (либо чистой прибыли) предприятия к стоимости его активов (основным и оборотным средствам). Показывает, сколько рублей прибыли приносит один рубль, вложенный в активы предприятия;

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВБ}}, \quad (1.3)$$

где: ЧП – чистая прибыль ;

ВБ – валюта баланса.

- рентабельность текущих активов свидетельствует об эффективности использования оборотных активов. Рассчитывается как отношение балансовой прибыли (либо чистой прибыли) предприятия к стоимости его оборотных активов. Этот показатель отражает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства;

$$P_{ТА} = \frac{ЧП}{ОА}, \quad (1.4)$$

где: ЧП – чистая прибыль;

ОА – оборотные активы.

- рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования собственного капитала, сравнить с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах он существенно влияет на уровень котировки акций предприятия. Показатель означает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками предприятия. Определяется как отношение прибыли к величине собственного капитала;

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК}, \quad (1.5)$$

где: ЧП – чистая прибыль;

СК – величина собственного капитала.

- рентабельности основных производственных фондов показывают эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов. Показатель рассчитывается как отношение прибыли от продаж (либо

чистой прибыли) предприятия к стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов;

$$P_{\text{опф}} = \frac{\Pi}{\text{пф}}, \quad (1.6)$$

где: Π - прибыль до налогообложения;

пф - среднегодовая стоимость производственных фондов.

- рентабельность продаж дает возможность узнать, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Данный показатель определяется как отношение валовой прибыли (либо чистой прибыли) к выручке от реализации.

$$P_{\text{р-ции}} = \frac{\text{чп}}{\text{в}}, \quad (1.7)$$

где: чп – чистая прибыль,

в – выручка от реализации.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что показатели прибыли и рентабельности являются основными критериями определения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для того, чтобы повысить рентабельность (прибыль), необходимо оценить её, а на основании полученных сведений проанализировать, какие именно факторы сдерживают развитие организации в целом. После того, как существующие проблемы выявлены, можно переходить к формулированию основных направлений и мероприятий в целях повышения рентабельности предприятия.

1.3 Международный опыт оценки финансовых результатов деятельности предприятий

Важным условием успешной деятельности любой организации является грамотное ведение учета финансовых результатов, поскольку только в этом случае можно получить объективную информацию для их анализа и принять верное управленческое решение. Деятельность же организаций на международном рынке требует знания особенностей учета и анализа финансовых результатов зарубежных партнеров, которые, к слову, идут по пути сближения с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В результате процесса глобализации данная проблема приобрела большую актуальность, так как требования пользователей к отчетности организаций стали более жесткими и в ближайшем будущем ведение учета и проведения анализа финансовых результатов без использования международных стандартов будет проблематично. Изучение зарубежной практики учета и анализа финансовых результатов организации позволит решить одну из актуальных проблем нашей экономики — приведение существующей системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с международными стандартами. Исследование теоретических положений и практических подходов показало, что к настоящему времени так и не сложилось единого мнения относительно определения экономического содержания финансовых результатов организации [41, с. 55].

В зарубежной практике выделяют три основных подхода. Во-первых, финансовый результат рассматривают как изменение величины чистых активов организации в течение отчетного периода. Размер чистых активов определяется как стоимостная оценка совокупного имущества организации за вычетом общей суммы его задолженности и дополнительных взносов владельцев. Во-вторых, финансовый результат выступает как разница между величиной доходов и расходов деятельности организации. В-третьих, финансовый результат

трактуются как изменение величины собственного капитала организации в течение отчётного периода. Исходным моментом при определении финансового результата в указанных подходах является расчёт результата, отражающий эффективность использования вложенного собственником капитала. При этом прибыль трактуется как составляющая собственного капитала, то есть его прирост в течение определённого времени

Для отражения финансовых результатов деятельности организаций в зарубежной практике составляется обязательная форма бухгалтерской (финансовой) отчетности — «Отчет о финансовых результатах» или «Отчет о прибылях и убытках». Но в силу того, что финансовый результат является понятием комплексным, его величина зависит от варианта учета, принятого в отдельно взятой стране или группе стран.

В Германии отчет о прибылях и убытках имеет вертикальную форму, а составляется он в затратном и функциональном форматах. В основе первого из них лежит представление о том, что показателем деятельности организации является, не только объем продаж, но и объем производства и потребления товарно-материальных запасов, а также ресурсы, которые преимущественно участвуют в увеличении основного капитала. Затраты в таком отчете классифицируются по типам независимо от места их возникновения. Специфика функционального формата состоит в трактовке чрезвычайных статей, в порядке отнесения затрат на материалы (в расходы по основной деятельности включают только материалы, составляющие основу готовой продукции, вспомогательные материалы относят к прочим расходам), в формировании статьи налогов, где отражают только налоги с прибыли, другие налоги относят в состав расходов на реализацию или административных расходов [7, с. 102].

Во Франции для представления отчета о прибылях и убытках используются две формы — вертикальную и горизонтальную, а основным подходом при его формировании является концепция производства, где в

качестве базы взята произведенная валовая продукция за отчетный год, то есть сумма реализованной, складированной и направленной на собственные нужды продукции. В свою очередь затраты связаны с формированием себестоимости всей валовой продукции, а не только реализованной. Расходы французского предприятия классифицируются по элементам, что позволяет выявить различные сальдо: валовая добавленная стоимость (разница между объемом валовой продукции и объемом потребленного сырья и услуг); валовая эксплуатационная прибыль (разница между добавленной стоимостью и суммой расходов на персонал); эксплуатационная прибыль (сумма после вычета амортизационных отчислений и других расходов); текущая прибыль (после вычета финансовых расходов); чистая прибыль (после вычета налогов) .

Согласно стандартам США, отчет о прибылях и убытках может иметь две формы: одноступенчатую и многоступенчатую. При использовании одноступенчатой формы, которая отличается простотой, все доходы и расходы группируются отдельно, и разница между ними составляет чистую прибыль. Многоступенчатая форма является более сложной и представляет собой последовательный расчет чистой прибыли при увязке соответствующих доходов и расходов. После внесения данных о прибылях (убытках) в результате обобщенного эффекта от изменения учетной политики (за вычетом налога) в отчет о прибылях и убытках производится определение величины чистой прибыли, а затем формируется информация о чистой прибыли, приходящейся на одну акцию. При наличии возможности использовать любую из них вторая форма считается предпочтительнее [28, с. 241]

В настоящее время бухгалтерский учет во всем мире развивается по пути сближения с Международными стандартами финансовой отчетности. Так в большинстве европейских стран организации, ценные бумаги которых размещены на бирже, обязаны составлять отчетность по МСФО, приспособив их к национальным бухгалтерским требованиям. Порядок раскрытия в

международной отчетности финансовых результатов подробно рассмотрен в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки». Расширению круга компаний, обязанных составлять отчетность по МСФО, способствует содействие усилий государств, входящих в ВТО и ЕС, направленных на стимулирование составления отчетности, понятной всем зарубежным пользователям. Таким образом, процессы сближения национальных систем отчетности с МСФО характерны как для РФ, так и для ряда европейских стран. Планируется, что США, использующие в данный момент собственные стандарты ГААП, также в недалеком будущем будут составлять отчетность согласно международным стандартам [3, с. 19].

Одной из важнейших задач учета финансовых результатов является их эффективный и достоверный анализ. Зарубежные организации в аналитических целях рассчитывают несколько показателей прибыли. Помимо тех из них, которые находят отражение в отчете о прибылях и убытках (прибыль от операционной, финансовой деятельности, текущая и чистая прибыль), анализу подлежат и другие ее индикаторы.

Во-первых, номинальная, то есть фактически полученная прибыль.

Во-вторых, реальная прибыль - номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции.

В-третьих, минимальная прибыль - прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень прибыли на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период.

В-четвертых, нормальная прибыль, соответствующая средней норме прибыли на капитал и представляющая собой минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности.

В-пятых, целевая прибыль - прибыль, которая остается после уплаты

налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

В-шестых, максимальная прибыль - прибыль, являющаяся основной целевой установкой для организации, ориентированной на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды. Она достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам.

В-седьмых, недополученная прибыль (издержки упущенных возможностей) - денежные доходы, которые могло бы получить предприятие (фирма) при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов.

В-восьмых, поток наличности, который определяется путем прибавления к чистой прибыли амортизационных отчислений, а также отчислений в фонд выбытия (выбытие не подлежащих амортизации активов - запасов, либо подлежащих амортизации, но попадающих под чрезвычайное обесценивание).

В-девятых, показатели валового и чистого самофинансирования. Первый исчисляется путем вычитания из потока наличности распределенной прибыли, второй - как разность между валовым самофинансированием и амортизационными отчислениями, а также отчислениями в резервные фонды.

В-десятых, предпринимательская прибыль (доход), когда к «потоку наличности» прибавляют налог на корпорации и сумму по статье «Прочие резервные отчисления», за исключением той ее части, которая содержится в «потоке наличности», а также финансовые издержки по долгосрочным обязательствам и минус прочие прибыли и доходы от финансовых операций.

Считается, что предпринимательский доход является более точным показателем, чем балансовая прибыль. Указанные показатели рассчитываются и анализируются в рамках текущего анализа финансовых результатов. Помимо него за рубежом активно практикуется оперативный анализ, основанный на данных первичного учета и непосредственного наблюдения за работой каждой

структуры и каждого работника в отдельности, на беседах с поставщиками, покупателями, работниками организации [5, с. 23–25].

Зарубежные организации проводят также перспективный (прогнозный) анализ финансовых результатов, сущность которого заключается в рассмотрении индикаторов с позиций будущей перспективы (месяц, квартал, год, 2–3 года, 5 лет и более). Оценка финансовых результатов деятельности организации в данном случае производится в сравнении с планом и предшествующим периодом. При этом, обеспечивается сопоставимость показателей и исключается ценовое влияние в условиях инфляции. В ходе анализа выясняется, сумело ли предприятие получить запланированную прибыль; по каким причинам, если такое зафиксировано, не обеспечено выполнение планов по прибыли; кто виноват - плохое планирование или плохая работа [49, с. 55].

Для углубления анализа зарубежные предприятия более детально изучают все резервы роста прибыли на предмет реальной возможности их реализации с целью получения более высокой прибыли. С целью повышения достоверности прогнозных расчетов прибыли разрабатывается прогноз на квартал, месяц. При изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины для обеспечения системного подхода в зарубежных странах используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход (МД) — прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия (Н). При этом, если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат, можно рассчитать сумму прибыли: $\Pi = \text{МД} - \text{Н}$. В некоторых случаях при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используются выручка и удельный вес маржинального дохода в ней. Если известны количество проданной продукции (К), переменные затраты на единицу продукции (V) и ставка маржинального дохода ($\text{Дс} = \text{Ц} - \text{V}$) в цене за единицу продукции (Ц), при анализе прибыли от реализации одного вида продукции рекомендуется

определять прибыль иным образом: $\Pi = K \times Дс - Н = K \times (Ц - V) - Н$ [25, с. 67].

Общее изменение прибыли определяется за счет изменения: количества реализованной продукции, цены реализации, удельных переменных затрат, суммы постоянных затрат. Методика анализа прибыли несколько усложняется в условиях многономенклатурного производства, когда кроме перечисленных факторов необходимо учитывать и влияние структуры реализованной продукции.

Факторная модель прибыли от реализации продукции позволяет установить изменение прибыли за счет количества (объема) реализованной продукции, ее структуры, отпускных цен, удельных переменных издержек и постоянных расходов предприятия. Преимущество рассмотренной методики анализа прибыли состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли. Это обеспечивает более точное исчисление влияния факторов и, как следствие, более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов [6, с. 128–129].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что финансовый результат организации в зарубежных странах выступает более широким понятием, чем чистая прибыль отчетного периода, и определяется не только как разница между доходами и расходами, но и как прирост чистых активов или прирост собственного капитала. Принципиальные же различия в порядке учета финансовых результатов организаций в зарубежных странах (Германии, Франции и США) существуют как по форме (горизонтальное или вертикальное представление, структура), так и по существу (порядок расчета показателей). Но, несмотря на это, во всех учетных системах соответствующая информация отражается в отчете о прибылях и убытках, который является обязательным для составления. Кроме того, для европейских стран характерно применению международных стандартов финансовой отчетности, адаптированных к

национальным бухгалтерским требованиям.

Зарубежная практика анализа финансовых результатов отличается расчетом целого ряда дополнительных показателей прибыли (номинальной, реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной, потока наличности, показателей валового и чистого самофинансирования) в рамках текущего, оперативного и перспективного анализа. Кроме того, в странах с развитыми рыночными отношениями широко применяется маржинальный анализ прибыли, который базируется на делении затрат на переменные и постоянные и категории маржинального дохода.

Глава 2. Оценка финансовых результатов деятельности предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области

2.1. Тенденции социально-экономического развития Белгородской области

Сложное экономическое положение в России, обусловленное структурными проблемами отечественной экономики, санкционным давлением и ответными мерами правительства, повышает необходимость эффективного использования каждым регионом собственных ресурсов. Актуальным становится корректировка выбранного социально-экономического курса с целью избежания стагнации в развитии путем выявления сильных сторон и потенциальных возможностей того или иного субъекта федерации. Поэтому необходимо рассмотреть и проанализировать социально-экономическое положение Белгородской области, на основании чего выявить направление дальнейшего развития (точки роста) региона и повышения благосостояния его жителей. Белгородская область входит в состав Центрально-Чернозёмного экономического района (чернозёмы составляют 77% территории) и Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации, расположена в 500-700 км от Москвы. [1] Областным центром является г. Белгород с населением в 387 тыс. человек, общая численность населения области составляет 1 549 тыс. человек. Динамика абсолютной численности населения области положительна, в отличие от большинства регионов ЦФО. Прирост населения в области обусловлен миграционными потоками, в том числе из соседней Украины, однако их интенсивность снижается. Общий прирост населения составил около 45 тысяч человек с 2000 г., несмотря на то, что естественный прирост на протяжении последних 15 лет остается отрицательным. Тем не менее, кривые смертности и рождаемости постепенно сближаются, что обусловлено снижением уровня смертности до уровня 13,9 на 1000 человек, а также постепенным ростом рождаемости (с 8 человек на 1000 населения в 2000 г. до 11,5 человек на тысячу населения в 2015 г.) [2, с. 45] В связи с этим также

наблюдается старение населения и рост ожидаемой продолжительности жизни при рождении за рассматриваемый период до уровня 72,6 лет. В общей структуре населения преобладает городское (66%), а также женское население над мужским (53,9% и 46,1% соответственно), что типично для регионов ЦФО. [2, с. 38].

Формирование целей социально-экономического развития на долгосрочную перспективу требует четкого определения ценностных ориентиров общества, обеспечивающих переход к инновационно-активной экономике и устойчивой социальной политике.

Руководством страны поставлены основные цели стратегического развития: достичь качественного изменения жизни населения, экономики и социальной сферы. Для этого необходимы увеличение ВВП, повышение диверсификации и придание российской экономике инновационного характера, рост производительности труда, укрепление обороноспособности и экономической безопасности страны.

В рамках долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года обозначены важнейшие целевые показатели развития страны на долгосрочную перспективу, определены пути и способы обеспечения устойчивого повышения благосостояния граждан, динамичного развития экономики, укрепления национальной безопасности и позиций России в мировом сообществе.

Для достижения стратегических целей социально-экономического развития страны необходим переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития. Это позволит резко расширить конкурентный потенциал экономики России за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния населения.

Белгородская область является развитым аграрно-индустриальным регионом нашей страны. Ключевым экономическим показателем развития области – валовой региональный продукт (ВРП) демонстрирует неуклонный рост за последние 15 лет до уровня 619 млрд. рублей (4-й показатель в ЦФО). [3] Также, соответственно, увеличивается ВРП на душу населения, который достиг 40 тыс. руб. в 2014 г. Область обладает хорошим инвестиционным климатом, в 2015 г. объём инвестиций в основной капитал региона составил около 146 млрд. руб. Тем не менее, бюджет области остается дефицитным на протяжении последних пяти лет. Основными отраслями хозяйства Белгородской области являются: обрабатывающее производство (34%), сельское хозяйство с долей в 22%, оптовая и розничная торговля – 12,6% и добыча полезных ископаемых (9,7%). [3] В структуре промышленности преобладает обрабатывающее производство (77%). Отдельно выделим аграрно-промышленный комплекс региона, где наблюдаются одни из наибольших темпов роста объема производства продукции. Так объем производства сельскохозяйственной продукции с 2000 г. по 2015 в денежном выражении (в фактически действовавших ценах) возрос более чем в 14 раз и составил 218 млн. руб. в прошлом году.

Стоит отметить, что развитие сельского хозяйства в области осуществляется программно-целевым методом. [4] Последовательное развитие сельскохозяйственного производства обусловлено относительно благоприятной обстановкой на внутреннем рынке продовольствия, что напрямую связано с общегосударственной политикой в сфере импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности России, а также за счет реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК». В долгосрочной перспективе продолжается развитие АПК региона в соответствии с целевой программой «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014 – 2020 годы». [5]

Оценивая уровень экономического развития региона, стоит отметить, что

в 2016 году состояние экономики Белгородской области характеризовалось в основном положительными тенденциями. Обеспечено увеличение промышленного и сельскохозяйственного производства, оборота розничной торговли, объема платных услуг населению, сохраняется стабильная ситуация на рынке труда. В таблице 2.1 приведены индексы производства по отдельным видам деятельности по региону в целом.

В Белгородской области проводится активная последовательная экономическая политика на основе системного подхода в решении актуальных задач и конструктивного сотрудничества с региональными бизнес-структурами и населением. Развитие региона осуществляется в рамках Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года.

Таблица 2.1

Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности в целом по Белгородской области за 2011-2016 г.г., %

Вид экономической деятельности	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	113,9	108,7	105,6	102,1	102,5	105,5
Добыча полезных ископаемых	112,9	108,4	101,1	98,8	101,1	102,0
Обрабатывающие производства	114,9	108,5	109,8	104,3	104,5	108,0
из них: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	109,9	108,6	112,4	108,2	106,8	102,6
текстильное и швейное производство	87,5	97,8	105,2	104,3	78,4	109,3
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	111,2	96,5	210,8	88,0	114,6	71,0
обработка древесины и производство изделий из дерева	83,1	97,9	111,8	99,7	109,5	84,6
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	107,7	117,9	110,0	103,8	101,6	133,1
производство кокса и нефтепродуктов	236,7	228,9	81,5	37,5	124,5	82,9
химическое производство	124,0	127,0	119,6	129,3	107,1	104,1
производство резиновых и пластмассовых изделий	68,7	253,9	69,1	149,6	181,2	в 2,5 р.
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	136,2	116,6	123,8	85,1	98,4	92,1

Продолжение таблицы 2.1

металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	115,9	102,9	103,1	96,7	97,5	107,1
производство машин и оборудования	134,9	90,7	134,2	95,6	111,4	99,6
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	133,5	111,2	95,9	94,7	101,2	121,0
производство транспортных средств и оборудования	121,1	214,6	85,2	89,5	164,9	62,0
прочие производства	106,5	69,6	210,8	110,9	114,6	141,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	112,3	110,8	99,7	101,9	95,2	99,7

В целях решения поставленной Губернатором Белгородской области задачи по увеличению валового регионального продукта области, экономического потенциала муниципальных районов и городских округов в 1,5 раза до 2017 года в области реализуется комплекс мер, утвержденный постановлением Правительства области от 20 августа 2012 года № 345-пп.

В целях внедрения Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации в области реализуется план мероприятий «дорожная карта» по содействию развитию конкуренции в области на 2015-2017 годы, утвержденный распоряжением Губернатора области от 9 марта 2016 года №125-р.

Одним из основных факторов повышения конкурентоспособности региона, как на внутреннем, так и на внешнем рынках являются инновации. Правительство области ведет планомерную работу по развитию и активизации в регионе научной и инновационной деятельности, а также вовлечению частного бизнеса в процесс технологического развития. Фактом, подтверждающим повышенное внимание к инновационной сфере со стороны руководства Белгородской области, является увеличение внутренних затрат на исследования и разработки, о чем свидетельствуют статистические данные в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Внутренние затраты на исследования и разработки в целом по
Белгородской области за 2014-2016 г.г., млн. руб.

Источники финансирования	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
	2014	2015	2016	2016 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014	2016 к 2015
Внутренние затраты на исследования и разработки	1465,6	1790,5	1921,1	455,5	130,6	131,1	107,3
в том числе по источникам финансирования: средства бюджета ¹ ,	375,6	523,3	596,6	221	73,3	158,8	114,0
собственные средства научных организаций	394,1	503,3	441,5	47,4	-61,8	112,0	87,7
средства внебюджетных фондов	-	55,3	0,8		-54,5		1,4
средства организаций предпринимательского сектора	582,6	570,9	740,4	157,8	169,5	127,1	129,7
средства образовательных учреждений высшего образования	106,0	133,3	138,2	32,2	4,9	130,4	103,7
средства частных некоммерческих организаций	-	-	-				
средства иностранных источников	7,3	4,4	3,6	-3,7	-0,8	49,3	81,8

В рамках формирования системы налоговых стимулов для развития инновационной деятельности в 2016 году приняты законы Белгородской области, предусматривающие увеличение до 8 лет периода применения льготной ставки по налогу имущество организаций, реализующих проекты по созданию высокотехнологичного производства в кооперации с вузами и снижение ставки по упрощенной системе налогообложения для IT-компаний.

За счет привлечения бюджетных и внебюджетных источников финансирования на поддержку научно-технической и инновационной деятельности в регионе в 2016 году направлено 127,3 млн рублей. В рамках соглашения между Правительством области и Российским фондом

фундаментальных исследований (РФФИ) поддержаны 39 проектов фундаментальных исследований, выполняемых научными коллективами региона, в объеме 64 млн рублей, из них по 32 млн рублей - средства РФФИ и бюджета Белгородской области. На проведение НИОКР молодых исследователей и развитие малых инновационных предприятий области привлечены средства Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в объеме 63,3 млн рублей, из них в рамках программы «Коммерциализация» поддержаны 2 малые инновационные компании на сумму 23 млн рублей, в рамках программы «Развитие-НТИ» поддержано одно малое инновационное предприятие на сумму 20 млн рублей, в рамках программы «СТАРТ» - 9 малых инновационных компаний на сумму 17,8 млн рублей, в рамках программы «УМНИК» профинансирован проект на 500 тыс. рублей, продолжено финансирование 10 региональных молодежных инновационных проектов на общую сумму 2 млн рублей.

Развивается региональная инновационная инфраструктура: в целях стимулирования технического творчества детей и молодежи создан детский технопарк, для обеспечения роста существующих и создания новых конкурентоспособных ИТ-компаний реализуется проект по созданию ИТ-парка в городе Белгороде, для активизации создания объектов интеллектуальной собственности и их использования в хозяйственном обороте формируются центры поддержки технологий и инноваций на базе действующих предприятий области.

В целях обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности области в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры реализуется распоряжение Правительства области от 16 февраля 2015 года № 87-рп (в ред. от 28.03.2016 №137-рп) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Белгородской области в 2016 году и на 2017 год».

В области продолжается реализация плана мероприятий по содействию импортозамещению, утвержденного распоряжением Правительства области от 26 января 2015 года № 50-рп. В настоящее время в перечень проектов, способствующих импортозамещению, включены 87 перспективных проектов на общую сумму более 159 млрд рублей по основным направлениям: молочное животноводство, овощеводство защищенного грунта, производство плодов и ягод, семеноводство, производство компонентов для кормопроизводства, пищевая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов, лакокрасочной продукции, а также создание новых современных производств лекарственных и ветеринарных препаратов.

В целях исполнения в Белгородской области Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», организации эффективного межведомственного взаимодействия реализуется план мероприятий («дорожной карты») по исполнению Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596, утвержденного постановлением Правительства Белгородской области от 24 марта 2014 года № 111-пп, в рамках которого проводится организационная работа по развитию новых перспективных направлений, созданию высокотехнологичных, наукоемких современных конкурентоспособных производств созданию высокопроизводительных рабочих мест, повышению производительности труда.

Основными инструментами достижения поставленных задач, ускоренного и результативного развития экономики являются программно-целевой и проектный методы управления регионом. Реализация главных стратегических документов в области обеспечивалась выполнением 15 государственных программ, а также принятых на областном уровне 16 концепций, 8 отраслевых стратегий, положения которых соответствуют тем программным направлениям, которые определены Президентом и Правительством Российской Федерации по экономической модернизации

страны, обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности.

Белгородская область входит в лидеры среди регионов России по качеству жизни населения (6 место в 2015 г.) Наблюдается устойчивая положительная динамика роста среднедушевых доходов населения и увеличения разрыва между этим показателем и прожиточным минимумом, так в 2015 г. среднедушевые доходы и прожиточный минимум составили 27 907 и 8 134 рублей соответственно. В регионе довольно низкий уровень безработицы – 4,1% (по России 5,6% в 2015 г.) и высокий уровень занятости населения – 65,7%. [2, с. 50]

Важным для развития экономики области и повышения уровня жизни населения является вопрос привлечения инвестиций. Белгородская область - регион с высоким ресурсным, производственным, кадровым и научно-техническим потенциалом. Все это способствует формированию благоприятного инвестиционного климата и делает область оптимальным местом для размещения производств любого отраслевого профиля.

Наряду с созданием экономических условий, способствующих дальнейшему улучшению инвестиционного климата, Правительство области особое внимание уделяет мероприятиям по совершенствованию организационных условий ведения предпринимательской деятельности, формированию инфраструктуры эффективной коммуникации между бизнесом и властью, защите прав инвесторов, кадровому обеспечению экономики области.

В 2016 году продолжилась работа по созданию благоприятного инвестиционного климата на территории области в рамках подпрограммы «Улучшение инвестиционного климата и стимулирование инновационной деятельности» государственной программы области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы», утвержденной постановлением Правительства области от 16 декабря 2013 № 522-пп, направленной на создание условий для увеличения экономического потенциала Белгородской области,

повышение инвестиционной и инновационной активности бизнеса в регионе. В области проводится оценка регулирующего воздействия в целях выявления в региональных и муниципальных нормативных правовых актах и их проектах положений, вводящих избыточные обязанности, запреты и ограничения для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности или способствующих их введению. По итогам «Рейтинга качества осуществления оценки регулирующего воздействия в субъектах Российской Федерации за 2016 год», опубликованном Минэкономразвития России, Белгородская область входит в число регионов с «высшим уровнем» и занимает 8 место в Российской Федерации.

В Белгородской области в соответствии с Дорожной картой, утвержденной Губернатором области 9 сентября 2015 года, ведется мониторинг внедрения Регионального инвестиционного стандарта, в рамках которого доработаны сложившиеся практики и механизмы стимулирования инвестиционной деятельности, проведена работа по совершенствованию нормативной правовой базы, реализованы мероприятия в сфере кадрового обеспечения экономики и создания благоприятных организационных условий ведения предпринимательской деятельности. В 2016 году Экспертная группа Белгородской области признала результаты мониторинга внедрения Стандарта в Белгородской области выполненными полностью по всем 15 положениям. Реализация мероприятий Дорожной карты мониторинга результатов внедрения Регионального инвестиционного стандарта на период до 2018 года продолжается.

Реализуется проект «Внедрение на территории муниципальных образований области сформированных АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» успешных практик, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства» в рамках которого во всех муниципальных районах и городских округах области реализуются мероприятия дорожных карт по внедрению успешных муниципальных практик.

Всего в муниципальных образованиях области планируется внедрить 206 муниципальных практик.

Во исполнение перечня поручений Президента Российской Федерации по итогам совместного заседания Президиума и консультативной комиссии Государственного совета Российской Федерации от 5 декабря 2016 года №Пр-2347ГС область активно включилась в работу по внедрению 12 целевых моделей регулирования и правоприменения, в основу создания которых легли примеры эффективной деятельности по ключевым направлениям: институты для бизнеса, поддержка малого и среднего предпринимательства, доступность получения разрешений на строительство, подключение к электросетям, к сетям тепло- и водоснабжения, водоотведения, газовым сетям, регистрация прав собственности на недвижимость и кадастровый учёт, контрольно-надзорная деятельность.

На протяжении 20 лет Белгородская область входит в число первых десяти регионов страны с наименьшими интегральными инвестиционными рисками. По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА» в декабре 2016 года, Белгородская область заняла 8 место.

По результатам второго Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» в 2016 году Белгородская область улучшила свои позиции в рейтинге и заняла второе место.

2.2. Оценка деятельности предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области

Белгородская область граничит с Луганской, Сумской, Харьковской, Воронежской и Курской областями. Область богата рудами, отсюда основная направленность промышленности — горнорудная и черная металлургия. На базе месторождений железной руды Курской магнитной аномалии (в Губкине,

Старом Осколе) располагаются крупнейшие в стране горнорудные комбинаты. Предприятия этой отрасли дают более 30% всего производства товарной железной руды.

В районах, богатых меловыми и глиняными залежами (Новом Осколе, Шебекино, Белгороде) ведут свою работу кирпичные и цементные заводы. В области находятся 12 крупнейших сахарных заводов, расположенных в районах интенсивного возделывания сахарной свеклы.

Ведущими отраслями животноводства являются молочно-мясное производство (свиноводство и птицеводство). На востоке области широко развито возделывание технических масляных культур, где находятся предприятия по производству растительных масел.

В области хорошо развито производство строительных материалов (шифера, асбоцементной продукции, мела, железобетона). Также развита химическая промышленность (синтетических моющих средств, кислот, витаминных добавок, лизина).

Согласно данным Росстата по состоянию на 1 января 2017 года в Белгородской области зарегистрировано 37351 организаций и предприятий.

Малый и средний бизнес Белгородской области – это динамично развивающийся сектор экономики, который пополняет бюджет налогами, производит качественные товары и услуги, создает новые рабочие места, то есть, решая многие социальные вопросы, способствует улучшению качества жизни белгородцев. По количеству субъектов малого предпринимательства Белгородская область занимает 4 место в Центральном Федеральном округе после г. Москвы, Московской и Воронежской областей. Доля предпринимателей Белгородской области составляет 1,1% всех предпринимателей России. По сравнению с предыдущим обследованием 2011 года круг респондентов увеличился на 15% - более чем на 9 тысяч. Основная часть субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляют свою деятельность в городских округах. На их долю приходится 81% юридических лиц и 48% индивидуальных

предпринимателей. Наиболее привлекательной для малого бизнеса является сфера торговли. Кроме того, значительная часть организаций малого бизнеса занимаются операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 19%, в строительстве и промышленных производствах соответственно 13,5% и 10,7%. Индивидуальные предприниматели также отдают предпочтение торговой деятельности (46,2% от их общего количества), а также перевозке грузов и пассажиров (20,5%), и операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (9,6%).

Наглядно рассмотреть структуру предприятий малого и среднего бизнеса области по видам экономической деятельности в 2016 году рассмотрим на рисунке 2.1.

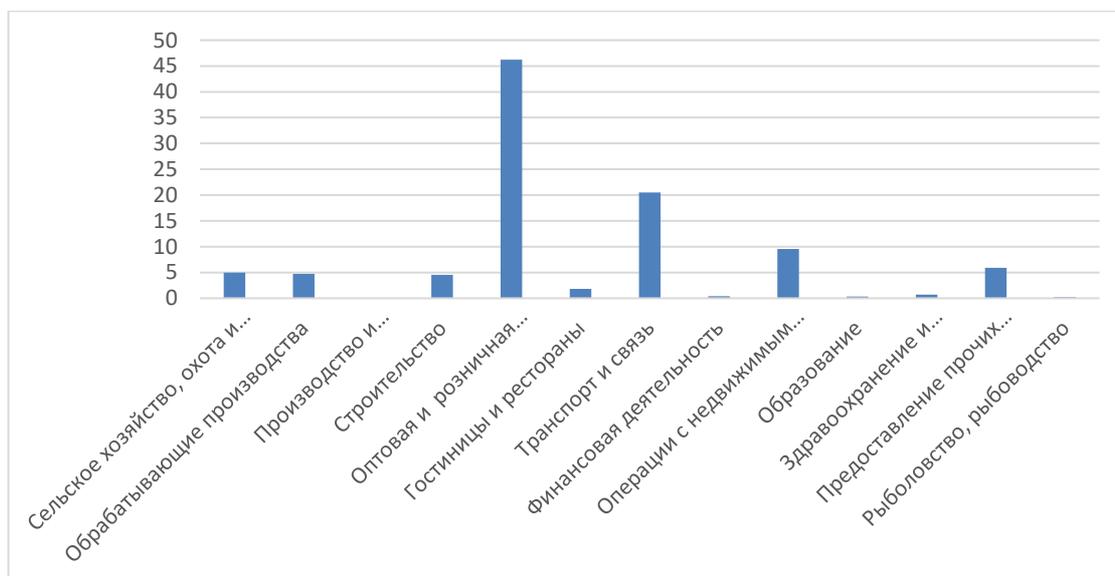


Рис. 2.1. Структура предприятий малого и среднего бизнеса области по видам экономической деятельности в 2016 году Белгородской области

Таким образом, наибольший удельный вес приходится на предприятия оптовой и розничной торговли. Наименьшее число предприятий зарегистрировано в сфере домашних хозяйств.

В расчете на 1 тыс. человек населения в среднем в области приходится 14 предприятий малого и среднего бизнеса (юридические лица) (в 2010 году - 11 предприятий). Что касается индивидуального предпринимательства, то

лидерами по их количеству на 1 тыс. населения являются г. Белгород, Алексеевский район и г. Алексеевка, Белгородский, Вейделевский, Чернянский районы, где на 1 тыс. человек населения приходится более 30 индивидуальных предпринимателей. Число замещенных рабочих мест в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности за 2015 год составило 74,3 тыс. человек, из них 33,0 тыс., или 44,4% - наемные работники, 4,8 тыс., или 6,5% - партнеры и помогающие члены семьи. Средняя численность работников малых и средних предприятий в 2015 году составила 135 тысяч человек. Анализ структуры работников численного состава по видам экономической деятельности показал, что каждый четвертый работник занят в сфере оптовой и розничной торговли – 25,5%. На долю такого вида деятельности как операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг приходится 18,5%, на обрабатывающие производства – 18,1%, на строительство - 16,2% работников малых предприятий. В среднем на одном малом предприятии в 2015 году работало 27 человек, на одном микропредприятии – 2 человека. В 2015 году оплата труда в среднем за месяц в расчете на одного работника малых и средних предприятий составила 18572,5 рубля (для сравнения: среднемесячная заработная плата за этот период по крупным и средним организациям – 27384,2 рубля). Наибольшую заработную плату получали работники, занятые в добыче полезных ископаемых – 27640,4 рубля, наименьшую в образовании – 11147,0 рублей. Результаты сплошного обследования показали, что малые и средние предприятия являются важной частью экономики. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) юридических лиц составила 578,7 млрд. рублей. 56% выручки (324,2 млрд. рублей) юридических лиц приходится на предприятия оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) индивидуальных предпринимателей Белгородской области за 2016 год составила 155,9 млрд. рублей. В расчете на 1 предприятие,

осуществляющее деятельность, выручка составила 4,3 млн. рублей. За 2016 год на развитие производства и социальной сферы субъектами малого предпринимательства использовано 14695,0 млн. рублей инвестиций в основной капитал. По индивидуальным предпринимателям цифры несколько скромнее. На приобретение новых и модернизацию изношенных основных фондов в 2016 году индивидуальными предпринимателями направлено 4383,3 млн. рублей инвестиций. Из общего количества предпринимателей 1053 получали финансовую поддержку, 362 – информационную, 266 – консультационную, 25 – имущественную, 43 – поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников. Число индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, информированных о наличии программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, в 2016 году составило 14570.

Деятельность многих предприятий малого и среднего бизнеса нельзя признать достаточно эффективной, так как значительная доля предприятий этого сектора имеют невысокую производительность труда, используют недостаточно квалифицированный персонал, не имеют возможности вкладывать средства в охрану труда, собственное развитие. Причина – недостаточность оборотных средств, низкая доходность, изменение законодательства и принятие административных решений, ухудшающих положение предпринимателей.

Динамику основных экономических показателей деятельности средних предприятий Белгородской области за 2014-2016 годы рассмотрим в таблице 2.6.

Средние предприятия демонстрируют постепенное увеличение численности, однако их удельный вес остается на постоянном уровне (0,8%).

В Белгородской области 87,9% малых предприятий (МП) относятся к категории микропредприятий с численностью сотрудников до 15 человек

На долю предприятий с количеством штатных сотрудников от 16 до 100 человек приходится 11,3% малых фирм. Малые и микро предприятия составляют

99,2% общей численности МСП, что соответствует мировой практике. Количество МСП увеличивается в среднем на 13% ежегодно. Стабильнее всего растет число микропредприятий – на 14% в год. Темпы роста средних и малых фирм характеризуются меньшей предсказуемостью: в 2011 году прекратило деятельность каждое третье среднее и каждое пятое малое предприятие. Однако уже в 2015 году количество малых предприятий выросло в 1,6 раз и превысило значение 2013 года на 575 единиц.

С одной стороны, это можно считать положительной тенденцией с точки зрения разукрупнения бизнеса, снижения его концентрации, развития малых и микро предприятий. С другой стороны, если предположить, что 33% средних предприятий, переставших существовать в 2013 году, были реорганизованы в несколько микропредприятий с целью оптимизации налогообложения, то это свидетельствует об усилении налоговой нагрузки и административных барьеров ведения среднего бизнеса. Данная тенденция не способствует развитию здоровой рыночной конкуренции за счет естественного роста численности МП.

Таблица 2.3

**Основные показатели деятельности средних предприятий
Белгородской области за 2014-2016 г.г**

Показатель	годы			Абсолютное отношение, +/-		Относительное изменение, %	
	2014	2015	2016	2016 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014	2016 к 2015
Число предприятий, ед.	205	181	209	4	28	102,0	115,5
Среднесписочная численность работников - всего, тыс. чел.	26,3	22,3	23,5	-2,8	1,2	89,4	105,4
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.	25,3	21,4	22,6	-2,7	1,2	89,3	105,6
Оборот предприятий, млрд. рублей	64,0	86,3	94,9	30,9	8,6	148,3	110,0
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей	8,1	4,8	7,7	-0,4	2,9	95,1	160,4

По данным таблицы 2.3 видно, что в 2016 году по сравнению с 2014 годом число предприятий среднего бизнеса увеличилось на 4 единицы или на 2%, а по сравнению с 2015 годом на 28 предприятий или на 15,5%, однако в 2016 году по сравнению с 2014 годом наблюдается снижение среднесписочной численности работников на 2,8 тыс.чел. или на 10,6%, а по сравнению с 2015 годом увеличение на 1,2 тыс. чел. или на 5,4%.

Динамику основных экономических показателей деятельности малых предприятий Белгородской области за 2014-2016 годы рассмотрим в таблице 2.4.

Таблица 2.4

**Основные показатели деятельности малых предприятий
Белгородской области за 2014-2016 г.г**

Показатель	Малые													
	Всего							в т.ч. микропредприятия						
	2014	2015	2016	Абсолютное отношение, +/-		Относительное изменение, %		2014	2015	2016	Абсолютное отношение, +/-		Относительное изменение, %	
				2016 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014	2016 к 2015				2016 к 2014	2016 к 2015		
Число предприятий, ед.	18602	21941	24684	6082	2743	132,7	112,5	16881	19175	21873	4992	2698	129,6	114,1
Среднесписочная численность работников - всего, тыс. чел.	111,7	113,1	113,2	1,5	0,1	101,3	100,1	34,1	34,9	35,0	0,9	0,1	102,6	100,3
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.	102,0	103,3	103,9	1,9	0,6	101,9	100,6	29,7	30,2	30,9	1,2	0,7	104,0	102,3
Оборот предприятий, млрд. рублей	195,6	214,8	214,1	18,5	-0,7	109,5	99,7	58,1	67,1	68,4	10,3	1,3	117,7	101,9
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей	7,4	8,0	7,1	-0,3	-0,9	95,9	88,8	3,8	2,1	2,0	-1,8	-0,1	52,6	95,2

По данным таблицы 2.4 видно, что в 2016 году по сравнению с 2014 годом число предприятий малого бизнеса увеличилось на 6082 единицы или на 32,7%, а по сравнению с 2015 годом на 2743 предприятий или на 12,5%,

среднесписочная численность работников увеличилась на 1,5 тыс. чел. или на 1,3% и на 0,1 тыс. чел. или 0,1% соответственно. Однако в 2016 году по сравнению с 2014 годом наблюдается рост оборота предприятий на 18,5 млрд. руб. или на 9,5%, а по сравнению с 2015 годом снижение на 0,7 млрд. руб. или на 0,3%. В 2016 году по сравнению с 2014 годом инвестиции в основной капитал снизились на 0,3 млрд. руб. или на 4,1%, а по сравнению с 2015 годом на 0,9 млрд. руб. или на 11,2%.

Таким на территории Белгородской области наблюдается увеличение численности предприятий среднего и малого бизнеса, что влечет за собой увеличение числа занятых области и повышение инвестиционной привлекательности региона.

Для развития сектора малого и среднего предпринимательства Белгородской области характерны две тенденции. С одной стороны, постепенно увеличивается количество малых фирм и их обороты. С другой стороны, объем инвестиций в основной капитал и численность наемных работников остается постоянной или незначительно снижается в отдельные годы. В современных условиях количественный рост малых предприятий при сужении штатов и уменьшении инвестиций в основной капитал может свидетельствовать о том, что малые предприятия создаются или для оптимизации налогообложения крупных компаний, или для вывода заработной платы в теневой сектор.

Очевидно, такое положение дел далеко от желаемой цели инновационного развития, когда снижение потребности в сотрудниках обусловлено технологическим обновлением, модернизацией оборудования, внедрением ресурсосберегающих технологий, оптимизацией бизнес-процессов и т.д.

2.3. Анализ финансовых результатов предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области

На сегодняшний день малый бизнес является базовым элементом экономики. Малый бизнес в Белгородской области - один из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики, который наиболее гибко реагирует на ее изменения. В связи с этим в области создаются предпосылки для интеграции малого бизнеса в инновационную среду.

Рассмотрим основные экономические и финансовые показатели деятельности предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области (включая микропредприятия) за 2014-2016 г.г. в таблице 2.5.

Таблица 2.5
Основные экономические и финансовые показатели деятельности предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области за 2014-2016 г.г.

Показатель	2014	2015	2016	Абсолютное отношение, +/-		Относительное изменение, %	
				2016 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014	2016 к 2015
Число предприятий, единиц	18807	22122	24893	6086	2771	132,4	112,5
Число предприятий в расчете на 1000 жителей области, единиц	14,3	16,0	15,8	1,5	-0,2	110,5	98,8
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	128329	124746	126534	-1795	1788	98,6	101,4
Среднесписочная численность работников на одно СиМБ, человек	7	6	5	-2	-1	71,4	83,3
Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	13641,7	16274,2	16772,4	3130,7	498,2	122,9	103,1
Реальная среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	12845	15324	15174,5	2329,5	-149,5	118,1	99,0
Темп роста реальной среднемесячной заработной платы одного работающего, % к предыдущему году	103,8	119,3	99,0	-4,8	-20,3	95,4	83,0
Оборот предприятий, млн. руб.	259652,2	301140,8	309325,9	49673,7	8185,1	119,1	102,7
Оборот на одно СиМБ, млн. руб.	13,8	13,6	12,4	-1,4	-1,2	89,9	91,2
Оборот на одного занятого в СиМБ, млн. руб.	2,0	2,4	2,4	0,4	0	120,0	100,0
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.	103525,4	98360,8	103640,8	115,4	5280	100,1	105,4
Доля отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами СиМБ в ВРП области, %	19,0	18,8	-	-	-	-	-
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) (без сумм налогов и аналогичных	214782,2	210137,1	252247,8	37465,6	42110,7	117,4	120,0

Показатель	2014	2015	2016	Абсолютное отношение, +/-		Относительное изменение, %	
				2016 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014	2016 к 2015
обязательных платежей), млн. руб.							
Выручка от реализации на одно СиМБ, млн. руб.	11,4	9,5	10,1	-1,3	0,6	88,6	106,3
Выручка от реализации на одного занятого в СиМБ, млн. рублей	1,7	1,7	2,0	0,3	0,3	117,6	117,6
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	15502,6	12848,3	14823,9	-678,7	1975,6	95,6	115,4
Удельный вес инвестиций в основной капитал СиМБ в общем объеме инвестиций в основной капитал всех предприятий области, %	5,9	5,5	-	-	-	-	-
Сальдированный финансовый результат (прибыль -убыток), млн. руб.	11142	13768	14944	3802	1176	134,1	108,5

Несмотря на рост номинальной суммы налоговых и неналоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства и доли этих платежей в общем объеме доходов бюджета, их роль в формировании доходов бюджета снижается с учетом инфляции. Сумма налоговых и неналоговых поступлений в бюджет от МСП в реальном выражении уменьшилась даже по сравнению с 2012 годом на 463 тыс. рублей. Средняя сумма реальных налоговых и неналоговых поступлений на один субъект МСП по сравнению с 2014 годом осталась на прежнем уровне, и увеличилась по отношению к 2013 году на 4,3%. Однако этот рост произошел не за счет увеличения реальных поступлений в бюджет, а за счет сокращения количества субъектов МСП.

Негативная тенденция характерна и для динамики численности субъектов МСП на 1000 жителей. Количество малых и средних предприятий сократилось с 78 предприятий в 2014 году до 71 предприятия в 2016 году, ИП - с 41 до 35, микро- и малых предприятий - с 37 до 36 предприятий на 1000 жителей города.

За счет собственных средств предприятий и организаций финансируется 35,7% инвестиций в основной капитал, доля привлеченных средств составляет 64,3% от всего объема инвестиций. В целях содействия развитию МСП и привлечения инвестиций в экономику города управлением экономического развития и инвестиций администрации города Белгорода в 2016 году

рассмотрено 135 инвестиционных проектов, из которых 120 рекомендованы в Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства для реализации в различных отраслях экономики. Общая стоимость проектов составляет 154 883,9 тыс. рублей, объем запрашиваемых инвестиций - 87 337 тыс. рублей.

Об усилении влияния неблагоприятных факторов на развитие сектора МСП свидетельствуют и показатели сдачи в аренду недвижимости, находящейся в собственности города. За два года количество МСП, получивших в аренду нежилые помещения муниципального фонда, сократилось на 21% (на 66 предприятий), что при увеличении арендованной площади на одно МСП на 10 кв. м говорит о росте концентрации обеспеченности офисной площадью. Это может происходить как в результате сужения круга компаний, имеющих доступ к аренде муниципальных площадей, так и вследствие финансовой несостоятельности предприятий, сворачивания бизнеса из-за ухудшения экономической ситуации.

Численность занятых в МСП выросла на 1000 человек, при этом доля занятых в малом и среднем бизнесе от общей численности работников, занятых в экономике города, сокращается, но незначительными темпами, и составляет В целом, следует отметить общее снижение предпринимательской активности в секторе МСП Белгородской области и г. Белгороде, что проявляется как в уменьшении численности действующих индивидуальных предпринимателей и предприятий малого и среднего бизнеса, так и в финансовых показателях их деятельности.

Самый быстрый цепной рост числа предприятий среднего и малого бизнеса наблюдался в 2015 году. В 2016 году рост числа предприятий среднего и малого бизнеса несколько замедлился (до 112,5%). Число предприятий в расчете на 1000 жителей области в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилось на 1,5 единиц или на 10,5%, а по сравнению с 2015 годом

уменьшилось на 0,2 единиц или на 1,2%.

Среднесписочная численность сотрудников в 2016 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 1795 человек или на 1,4%, а по сравнению с 2015 годом увеличилась на 1788 человек или на 1,4%.

За анализируемый период наблюдается снижение среднесписочной численности работников на одно предприятие среднего и малого бизнеса с 7 до 5 человек, но при этом наблюдается рост среднемесячной заработной платы одного работающего. Однако реальная среднемесячная заработная плата одного работающего в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 2329,5 руб. или на 18,1%, а по сравнению с 2015 годом уменьшилось на 149,5 руб. или на 1,0%.

За анализируемый период наблюдается рост таких показателей как оборот предприятий и отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, выручка от реализации товаров (работ, услуг).

В 2016 году по сравнению с 2014 годом уменьшился размер инвестиций в основной капитал на 678,7 млн. руб. или на 4,6%, увеличилось на 2329,5 руб. или на 18,1%, а по сравнению с 2015 годом увеличился на 1975,6 млн. руб. или на 15,4%.

Несмотря на негативные общеэкономические тенденции, динамика абсолютных показателей производственной активности предприятий среднего и малого бизнеса в 2016 году была положительной. Увеличились объемы оборота, выручки от реализации и отгруженных товаров собственного производства с 214782,2. до 252247,8 млн. руб. Доля отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами малых фирм составила 18,8% ВРП области в 2015 году.

Анализ инвестиций в основной капитал предприятий среднего и малого бизнеса Белгородской области свидетельствует о значительном расширении инвестиционной активности предприятий в 2016 году. Удельный вес

инвестиций в основной капитал предприятий среднего и малого бизнеса в общем объеме инвестиций в основной капитал всех предприятий области составил 5,5% в 2015 году.

За анализируемый период (2014-2016 годы) сальдированный финансовый результат имеет положительные значения, это означает что предприятия среднего и малого бизнеса получили прибыль.

В 2016 году по сравнению с 2014 годом сальдированный финансовый результат увеличился на 3802 млн. руб. или на 34,1%, а по сравнению с 2015 годом увеличился на 1176 млн. руб. или на 8,5%.

Учитывая вышесказанное, понятно, что без достаточной помощи как со стороны федеральных, так и региональных властей предпринимательство не сможет быстро и эффективно развиваться. Основной целью деятельности Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства является микрофинансирование проектов предпринимателей Белгородчины, а также реализация программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

На основании вышеизложенного, учитывая влияние неблагоприятных факторов на развитие малых и средних предпринимательств региона, необходимо разработать меры по обеспечению высоких финансовых результатов деятельности предприятия.

Глава 3. Перспективы и пути повышения финансовых результатов деятельности предприятий малого и среднего бизнеса

3.1. Основные направления развития и совершенствования финансово-хозяйственной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса

Успешное развитие малого и среднего бизнеса является стратегическим приоритетом в Белгородской области. Этот сектор формирует новые рыночные ниши и точки экономического роста и рассматривается как залог социальной стабильности и благополучия жителей Белгородчины.

За почти двадцатилетний период активной государственной поддержки этого сектора, принятия ряда ключевых мер по совершенствованию налогообложения, финансовой и имущественной поддержки, сокращению многих административных барьеров малый и средний бизнес сформировался в самодостаточный, динамично развивающийся сектор. Число малых предприятий увеличилось за 20 лет в 10 раз, занятость в этом секторе выросла почти в 4 раза.

Специалисты бюджетного управления регионального департамента финансов и бюджетной политики сообщают, что в 2017 году на развитие и государственную поддержку малого и среднего предпринимательства и развитие туризма, ремесленничества и придорожного сервиса предусматривается направить 148,4 млн рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета — 79,9 млн рублей, областного бюджета — 68,5 млн рублей.

Вышеуказанные средства планируется направить на развитие Центра поддержки предпринимательства для оказания информационно-консультационных и образовательных услуг, предоставление целевых грантов начинающим субъектам малого предпринимательства на уплату первого взноса

при заключении договора лизинга оборудования, выплату по передаче прав на франшизу (паушальный взнос), на субсидирование части затрат субъектов социального предпринимательства, создание производственного бизнес-инкубатора, создание и продвижение туристского продукта Белгородской области.

Для развития сектора малого и среднего предпринимательства Белгородской области характерны две тенденции. С одной стороны, постепенно увеличивается количество малых фирм и их обороты. С другой стороны, объем инвестиций в основной капитал и численность наемных работников остается постоянной или незначительно снижается в отдельные годы. В современных условиях количественный рост МП при сужении штатов и уменьшении инвестиций в основной капитал может свидетельствовать о том, что малые предприятия создаются или для оптимизации налогообложения крупных компаний, или для вывода заработной платы в теневой сектор.

Очевидно, такое положение дел далеко от желаемой цели инновационного развития, когда снижение потребности в сотрудниках обусловлено технологическим обновлением, модернизацией оборудования, внедрением ресурсосберегающих технологий, оптимизацией бизнес-процессов и т.д.

Характеризуя малое предпринимательство Белгородской области можно отметить, что оборотный капитал, и прежде всего финансовые ресурсы малых предприятий чаще всего ограничены. Малый бизнес очень зависит от заемных средств, а для банков небольшие объемы кредитования затратны и сопряжены с риском. Ввиду этого малый бизнес остро нуждается в отработанной системе по кредитованию. Для получения кредита в большинстве банков к субъекту малого бизнеса предъявляется требование наличия перспективного проекта или бизнес-плана. Составлением таковых занимаются специалисты консалтинговых фирм, услуги которых стоят недешево, а гарантий в получении кредита даже при

предоставлении перспективного проекта банк дать не может. Большинство малых предприятий не имеет средств на такие виды услуг.

Оценивая развитие малого предпринимательства в Белгородской области отметим отсутствие инфраструктурной поддержки малого предпринимательства. Комплекс консультационных услуг предприниматель имеет возможность получить только в областном центре. Финансовая поддержка малого бизнеса области осуществляется в основном за счет средств областного бюджета. В целом сохраняется невысокая эффективность деятельности малых предприятий, существуют проблемы охраны и безопасности труда, размер средней заработной платы в малом бизнесе остается ниже средне областного уровня. В связи с этим становится особенно актуальным создание на основе программных мероприятий условий, обеспечивающих устойчивый рост количества субъектов малого предпринимательства.

Результат финансово-хозяйственной деятельности - главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий. Однако так же, как множественны цели и задачи предприятия, существуют и различные методики определения финансовых результатов. Кроме того, здесь следует вспомнить о различных интересах партнерских групп предприятия.

По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов – нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства [2, с. 45].

Управление финансовыми результатами необходимо, так как они позволяют:

- осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал предприятия;
- обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;

- участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат на предприятии.

- в рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления предприятием, необходима интеграция всех служб и отделов.

Одним из значительных факторов, влияющих на финансовый результат, является себестоимость. Поэтому необходимо рассматривать возможные пути ее снижения [1, с. 67].

На любом промышленном предприятии имеются три блока: снабжение, производство и сбыт. Деятельность предприятия можно представить, как усложненную форму купли-продажи: закупается сырье, материалы, комплектующие и рабочая сила – на собственном и взятом в лизинг оборудовании производится продукция, которая через систему сбыта продается. По мнению специалистов, резервы снижения себестоимости распределяются по этой цепочке примерно так: в снабжении – 50%, в производстве – 10% и в сбыте – 40%.

Производство: начальники цехов должны работать на достижение натуральных показателей. Они не должны отвечать за то, что им поставили ресурс в полтора раза дороже среднего уровня. Фокус внимания в производственном блоке – это нормативная часть и обоснованность производственных расходов. Следовательно, нужны нормативы на все виды материальных, энергетических и трудовых ресурсов.

Факторы снижения себестоимости – это те причины, движущие силы, приводящие к уменьшению затрат, и условия, в которых они действуют [5, с.48-53].

Может применяться следующая группировка факторов снижения себестоимости продукции:

- повышение технического уровня производства: внедрение новой прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; совершенствование применяемой техники и технологии производства; улучшение использования и применения новых видов сырья и материалов; прочие факторы, повышающие технический уровень производства. Решающим условием снижения себестоимости является непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции;

- совершенствование организации производства и труда: развитие специализации производства; улучшение организации и обслуживания; улучшение организации труда; совершенствование управления производством и сокращение затрат на производство; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов; сокращение транспортных расходов; ликвидация излишних затрат и потерь; прочие факторы, повышающие уровень организации производства. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах.

Развитие специализации требует установления наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями. Повышение уровня специализации и кооперирования ведет к экономии живого и овеществленного труда на единицу продукции [4, с. 60-66];

- изменение объема и структуры продукции: относительное уменьшение условно-постоянных расходов и амортизационных отчислений; изменение структуры продукции; повышение качества продукции.

Основными источниками снижения себестоимости продукции являются:

- экономия материальных затрат за счет применения ресурсосберегающих технологий, замены дорогостоящих материалов менее дорогими, применение рациональных схем раскроя материалов, снижения отходов материалов, уменьшение затрат связанных с доставкой материалов от предприятий-поставщиков предприятию-потребителю;

- снижение трудоемкости продукции и на этой основе уменьшение затрат на заработную плату с начислениями. Главным источником снижения себестоимости продукции в данном случае выступает рост производительности труда. С ростом производительности труда уменьшаются затраты заработной платы на единицу продукции при одновременном росте заработка рабочего;

- сокращение затрат по организации и управлению производством, к которым относят заработную плату административно-управленческого персонала; содержание оборудования, зданий и сооружений; амортизационные отчисления; командировочные, почтово-телеграфные и другие расходы. Чем меньше сумма ценовых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

- ликвидация непроизводительных расходов, то есть потерь от простоев оборудования и транспортных средств, брака продукции и др. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства [6, с. 21-27].

Таким образом, в целях повышения результатов финансово-хозяйственной деятельности предпринимательских структур необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии – инструмента повышения эффективности и управляемости компании.

3.2. Пути повышения финансовых результатов деятельности предпринимательских структур

Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или унижения.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности организации (их называют внутренние), являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда, компетентность руководства.

Эти факторы можно условно подразделить на три группы: производственные, коммерческие, финансовые.

Производственные факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно-технической оснащенностью, соответствующими параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой и т. д.

Коммерческие факторы как бы подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяйственных договоров на основе самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно-экономическое обеспечение.

Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной стороны, на страхование рисков (в основном рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой - на привлечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупателей), что, в свою очередь,

требует известных внепроизводственных затрат (представительских, на рекламу и др.).

Финансовые факторы, охватывающие и выручку от реализации продукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включают соответственно:

формы расчетов (предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно);

ценовое регулирование, в том числе уценку в случае замедления реализации;

привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов; применение штрафных санкций;

изучение и взыскание дебиторской задолженности, а также обеспечение ликвидности других активов;

стимулирование привлечения денежных ресурсов на финансовых рынках доходов от ценных бумаг, вкладов, депозитов, аренды и иных финансовых вложений.

Здесь немаловажен принцип «время - деньги»: чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периодической или разовой (временное падение доходов окупится высвобождением средств за счет ускорения их оборота), предпочтительной отгрузкой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другими мерами воздействия. [5]

К факторам, не зависящим от деятельности организаций (внешние), отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы

Внутренние факторы делятся на производственные и в непроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и

использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и другого), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов),

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции).

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен.

Важнейшим из них является себестоимость. Под себестоимостью продукции понимают все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, а именно: стоимость природных ресурсов, сырья, основных и

вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации.

Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому она заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

К показателям снижения себестоимости относятся следующие показатели:

- показатели, связанные с повышением технического уровня производства (внедрение новой прогрессивной технологии, модернизация оборудования, изменение конструкции и технических характеристик изделий);

- показатели, связанные с улучшением организации труда и управления (совершенствование организации, обслуживания и управления производством, сокращение затрат на управление, сокращение потерь от брака, улучшение организации труда).

Основными задачами анализа себестоимости промышленной продукции являются:

- установление динамики важнейших показателей себестоимости;

- определение затрат на рубль товарной продукции;

- выявление резервов снижения себестоимости.

Анализ затрат на производство по элементам и статьям калькуляции проводится с целью выявления отклонений, определения состава элементов и статей калькуляции, удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат на производство, изучение динамики за ряд прошлых лет, выявление факторов, которые вызвали изменения в элементах и статьях затрат и повлияли, на себестоимость продукции.

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен,

неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод о необходимости принятия неотложных мер, но обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производства.

Зависимость величины прибыли от объема реализации при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Вследствие этого немаловажное значение в рыночных условиях приобретает показатель изменения остатков нереализованной продукции; чем он выше, тем меньше прибыли получит предприятие. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных текущей рыночной конъюнктурой, производственной и коммерческой деятельностью предприятия, условиями реализации продукции. Во-первых, емкость данного рынка всегда имеет предельную величину, и, как следствие, существует риск товарного перенасыщения; во-вторых, предприятие может произвести, продукции больше, чем реализовать, из-за неэффективной сбытовой политики. Кроме этого, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков в стоимостном выражении из расчета упущенной будущей прибыли. В целях увеличения прибыли предприятие должно принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в натуральном, так и в денежном выражении.

Размер выручки от реализации продукции и, соответственно, прибыли зависит не только от количества и качества произведенной и реализованной продукции, но и уровня применяемых цен.

Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются сами-ми предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями (за исключением предприятий-монополистов, уровень цен на продукцию которых

регулируется государством). Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия.

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые можно разделить на внешние - связанные с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения, и внутренние: производственные и внепроизводственные. Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешнего воздействия.

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и задач, т. е. внутренние факторы, которые можно разделить на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и внепроизводственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью предприятия.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т. е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и так далее; природоохранные мероприятия, которые необходимы для предприятий ряда отраслей, например химической, машиностроительной отраслей, и влекут за собой значительные издержки; штрафы и санкции за несвоевременность или неточность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом. На финансовые результаты деятельности фирмы, а, следовательно, и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта работников; финансовая деятельность предприятия, т. е. управление собственным и заемным капиталом

на предприятие и деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т. д.

Производственные факторы включают в себя наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства.

Влияние производственных факторов на результат деятельности можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Экстенсивные факторы связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, т. е., например, покупка дополнительных станков, машин, строительство новых цехов и помещений или увеличение времени работы оборудования для увеличения объема производимой продукции;

- изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда, т. е. увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции;

- изменение численности рабочих, фонда рабочего времени, непроизводительные затраты живого труда (простой).

Количественное изменение производственных факторов всегда должно быть оправдано изменением объема выпускаемой продукции, т. е. предприятие должно следить за тем, чтобы не снижались темпы прироста прибыли относительно темпов прироста затрат.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов, к ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т. е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;
- использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;
- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов, на рентабельность предприятия оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности.

К данной группе факторов относятся: географическое положение предприятия, т. е. регион, в котором оно располагается, удаленность предприятия от сырьевых источников, от районных центров, природные условия;

конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т. е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию фирмы, присутствие на рынке фирм-конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар, ситуация на смежных рынках, например на финансовом, кредитном, рынке ценных бумаг, сырьевых рынках, так как изменение доходности на одном рынке влечет за собой снижение доходности на другом, например повышение доходности государственных ценных бумаг ведет к сокращению инвестиций в реальный сектор экономики;

государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в изменении законодательных основ деятельности рынка, изменении налогового бремени на предприятия, изменении ставок рефинансирования и т. д.

Основные резервы увеличения балансовой прибыли следующие:

- при стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объёмы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров;

- на величину прибыли от реализации продукции влияет состав и размер не реализованных остатков на начало и конец отчётного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли;

- резервом увеличения балансовой прибыли может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и не установленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее - продать его или сдать в аренду. Другие операции, например, безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление;

- снижение материалоемкости и трудоёмкости;

- внедрение новых технологий и оборудования;

- усовершенствование организационной структуры предприятия, снижение трудовых затрат;

- повышение качества продукции и оптимизация ассортимента;

- увеличение оборачиваемости оборотных средств.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, является одним из основных источников финансирования его социально-экономического развития, в частности одним из источников формирования инвестиционных ресурсов предприятия. В связи с этим необходимо выявление резервов увеличения прибыли и дальнейшего повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, реализация предложенных рекомендаций позволит увеличить прибыль от продаж и повысить уровень рентабельности анализируемого предприятия

3.3. Разработка инструментария оценки результативности финансовой деятельности малых предприятий

Для средних и малых предприятий в условиях рынка максимальное использование методов финансового менеджмента в деятельности предприятий является важнейшим условием их выживания и экономического роста страны.

Результативность характеризует уровень достижения целей как условия для достижения организацией необходимых результатов. Кроме этого, результативность - это степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов.

Малые предприятия определяются рядом характеристик, которые отличают их от крупных и не позволяют производить оценку финансового состояния по различным методикам. К данным характеристикам в 2016 году согласно законодательству относятся:

- доходы малого бизнеса значительно ниже крупного. Максимальная выручка, которая относит предприятия к малому бизнесу составляет 800 млн. руб.;
- среднесписочная численность персонала не должна превышать 100 сотрудников;

- доля капитала иностранных организаций в уставном капитале составляет не более 49% [9, с. 40].

В связи с тем, что деятельность малых предприятий в первую очередь определена меньшим объемом сделок, то в первую очередь определяем, какими инструментами пользуются при оценке результативности финансовой деятельности крупных компаний.

Целевой подход в контексте понятия результативности предполагает контроль достижения целей и корректировку выявленных отклонений (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Сущность результативности управления предприятием

Следовательно, понятие результативности управления предприятием имеет ряд характеристик – достаточность, вариативность, измеримость, возможность сравнения. Последние наиболее часто рассматриваются в таких областях экономики и менеджмента как планирование на предприятии, контроллинг и управленческий учет, а также управление качеством.

Оценка результативности финансовой деятельности малых предприятий имеет свои особенности по сравнению с оценкой в крупных компаниях и

достаточно часто ее вообще не проводят. Это связано в первую очередь с тем, что обычно затраты на такого рода аналитические исследования превосходят уровень доходов малого предприятия. При этом важно понимать, что необходимость оценки результативности малых предприятий определяется высоким уровнем конкуренции малого бизнеса.

В условиях современной рыночной экономики деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку результативности финансовой деятельности предприятия, как в России, так и за рубежом.

Для того, чтобы разработать универсальную методику оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия необходимо учитывать различные факторы, которые влияют на нее, а также уникальность малого бизнеса.

На рисунке 3.2 представлены основные показатели, наиболее полно отражающие деятельность малых предприятий, которые в полной мере сказываются на финансах компании.

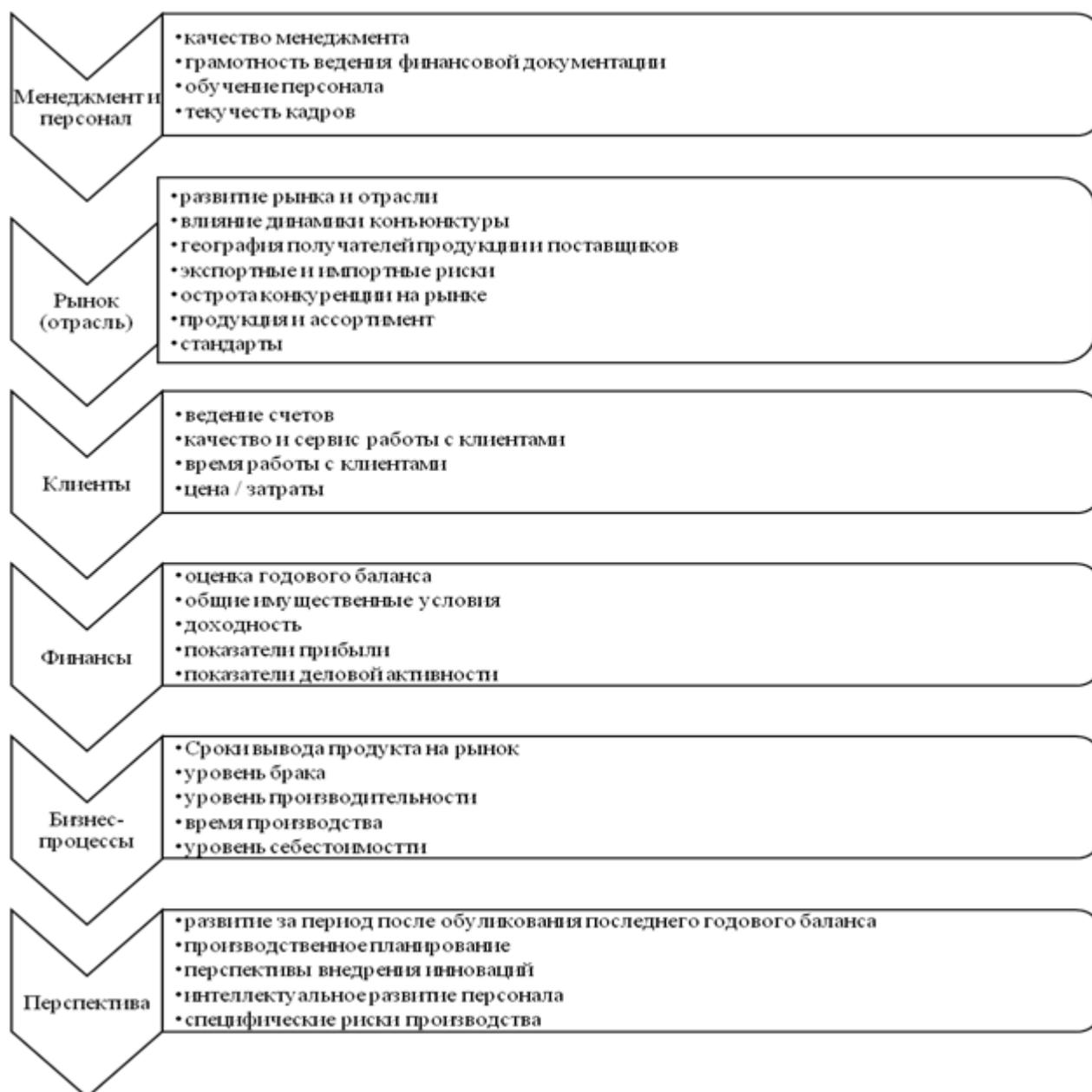


Рисунок 3.2 – Основные показатели деятельности малого предприятия, наиболее полно отражающие результативность деятельности

Эти показатели лягут в основу инструментария оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия. Таким образом на основе моделей сбалансированных показателей предлагается использование таких групп как менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы.

Качество менеджмента предприятия во многом определяется качеством составления финансовой документации. Грамотность ведения финансовой документации представляет собой процесс аккуратности и правильности заполнения финансовых документов.

Важной составляющей оценки результативности финансовой деятельности является исследование рынка и отрасли, в которых работает малое предприятия. Этот элемент оценки важен в первую очередь тем, что на малое предприятие огромное влияние оказывают клиенты, поставщики, государственные законы, острота конкуренции и многие другие показатели. Исследования в данной области проводятся специальными маркетинговыми и экономическими службами. Так как малые предприятия зачастую не могут себе позволить содержание таких служб возможно использование в своей работе контактов с профессионалами данной области.

Экономические составляющие оценки результативности финансовой деятельности компании основаны на нескольких показателях – показателях деловой активности и прибыли деятельности компании, как основной результат деятельности предприятия.

Деловая активность организации весьма чувствительна к постоянным изменениям различных условий и факторов. Макроэкономические факторы оказывают базисное влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов, и под воздействием этих факторов также может вырабатываться либо благоприятный «предпринимательский климат», активизирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, или наоборот — предпосылки к сокращению и прекращению деловой активности предприятия [2, с. 61]. Довольно высокую ценность имеют также внутренние факторы, в принципе те, что подконтрольны руководству организации. Вместе с тем, от характера и степени деловой активности зависят, в сущности, структура капитала, его

платежеспособность, ликвидность, потенциал организации и др. Оценка деловой активности представлена на рисунке 3.3

Согласно экономической литературы, прибыль представляет собой цель любой хозяйственной деятельности. Кроме этого она является и объектом экономической теории, и определяет собой важную роль в рыночной экономике. В современных учебниках и научных журналах категорию «прибыль» неразрывно связывают с категориями дохода, а также капитала, воздержания, процента, ожидания и пр. Однако если исходить из практики, то по сути прибыль является разностью между выручкой и затратами компании [5, с. 45].

В рыночной экономике анализ финансовых результатов составляет важнейшую часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятий.



Рисунок 3.3 – Приемы проведения оценки деловой активности предприятия

В получении подробной информации о финансовой ситуации в компании, ее деятельности заинтересованы практически все субъекты рыночных отношений: собственники, акционеры, аудиторы, инвесторы, банки, биржи, поставщики и покупатели, страховые компании и рекламные агентства.

Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Между тем ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента подходят к отдельным теоретическим и методическим вопросам анализа в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Мы предлагаем для оценки результативности применить модель индексного нормирования.

Сущность модели индексного нормирования оценки результативности заключается в том, что желательные уровни изменения показателей результативности, а, следовательно, и их приоритетность устанавливаются субъектом управления посредством ранжирования всей совокупности показателей по принципу предпочтительности темпа роста данного показателя в системе. Ранжирование позволяет выразить динамику показателей в их взаимном отношении, т. е. позволяет оценить свойство системы, которое ни одним из показателей в отдельности оценено быть не может.

Данная модель отлично подходит для малых предприятий, так как позволяет оценить результативность финансовой деятельности по ряду показателей в динамике. На основе выделенных выше показателей, и выявленной сущности малого предприятия, а также стандартного алгоритма формирования системы показателей предложены следующие показатели оценки результативности финансовой деятельности малого предприятия: численность персонала, фонд оплаты труда, текучесть кадров, выручка, прибыль от продаж, краткосрочные обязательства, собственный капитал, стоимость основных фондов и запасов, коэффициент финансовой устойчивости, рентабельность продаж, коэффициент текущей ликвидности.

После того, как определен список показателей, который характеризует финансовую результативность предприятия в динамике для каждого года необходимо оценить темпы прироста и после этого проранжировать их и

сравнить с эталонными значениями. Дальнейшие математические расчеты позволят определить общую результативность финансовой деятельности компании, а также выявить наиболее значимые факторы.

Таким образом, разработанная модель по оценке результативности финансовой деятельности малых предприятий предполагает оценку деятельности предприятия по таким группам показателей как менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы.

В разработанной методике по оценке результативности финансовой деятельности малого предприятия используются данные, которые могут быть рассчитаны на основании отчетности малого предприятия. Кроме этого выбранные показатели результативности соотносятся с общими научными представлениями о результативности деятельности предприятия.

Заключение

По результатам проведенного в работе исследования, можно сделать следующие выводы.

Данные о финансовых результатах деятельности предприятия являются важнейшей составной частью информации о финансовом положении предприятия.

Финансовый результат представляет собой разность между доходами и расходами предприятия. Конечный финансовый результат деятельности любой коммерческой организации выражается в форме прибыли (превышения доходов над расходами) или в форме убытка (превышения расходов над доходами).

Прибыль - это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

На прибыль предприятия влияют различные факторы, которые можно классифицировать по следующим признакам: отношение к предприятию; вид деятельности предприятия; природа возникновения факторов; уровень реализации факторов; характер воздействия на процесс формирования прибыли; длительность воздействия факторов; уровень влияния; степень обусловленности факторов.

Анализ прибыли предприятия, факторов, влияющих на ее уровень, позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать различные инструменты для их устранения.

Во второй главе работы проведена оценка финансовых результатов деятельности предприятий Белгородской области.

Согласно данным статистики, проанализировано направление инвестиций в отрасли сельского хозяйства и добывающей промышленности, что подчеркивает приоритетность предприятий данных видов деятельности для

региона.

Итоги проведенного анализа позволяют сделать вывод, что на протяжении последних лет наблюдается динамичное увеличение финансовых показателей предприятий региона. Так к 2017 году оборот предприятий Белгородской области составил 1713595,7 млн руб.

Однако согласно расчетным статистическим данным можно сделать вывод о снижении рентабельности продаж предприятий и организаций региона в течении рассматриваемого периода. Основной причиной столь неблагоприятной тенденции выступают значительные внешнеэкономические катаклизмы. В то же время стоит отметить тенденцию к росту экономической эффективности предприятий сельского хозяйства и инновационной сферы, что обусловлено реализацией в Белгородской области государственной программы «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы».

Согласно исследованию, если предположить, что 33% средних предприятий, переставших существовать в 2014 году, были реорганизованы в несколько микропредприятий с целью оптимизации налогообложения, то это свидетельствует об усилении налоговой нагрузки и административных барьеров ведения среднего бизнеса. Данная тенденция не способствует развитию здоровой рыночной конкуренции за счет естественного роста численности малого предпринимательства.

Для развития сектора малого и среднего предпринимательства Белгородской области характерны две тенденции. С одной стороны, постепенно увеличивается количество малых фирм и их обороты. С другой стороны, объем инвестиций в основной капитал и численность наемных работников остается постоянной или незначительно снижается в отдельные годы. В современных условиях количественный рост МП при сужении штатов и уменьшении инвестиций в основной капитал может свидетельствовать о том, что малые

предприятия создаются или для оптимизации налогообложения крупных компаний, или для вывода заработной платы в теневой сектор.

Очевидно, такое положение дел далеко от желаемой цели инновационного развития, когда снижение потребности в сотрудниках обусловлено технологическим обновлением, модернизацией оборудования, внедрением ресурсосберегающих технологий, оптимизацией бизнес-процессов и т.д.

Для решения данной проблемы предложены ряд мер по улучшению функционирования предпринимательских структур и рассмотрены пути повышения финансовых результатов предприятий малого и среднего бизнеса.

На финансовые результаты деятельности фирмы, а, следовательно, и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта работников; финансовая деятельность предприятия, т. е. управление собственным и заемным капиталом на предприятие и деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т. д.

Основными задачами по улучшению финансовых результатов предприятия, зависящими от деятельности организации (их называют внутренние), являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда, компетентность руководства и др.

Разработанный инструментарий по оценке результативности финансовой деятельности малых предприятий предполагает оценку деятельности предприятия по таким группам показателей как менеджмент и персонал, рынок, клиенты, финансы, бизнес-процессы и перспективы. Часть предлагаемых групп и показателей основана на моделях сбалансированных систем показателей Л. Мейсела, Х. Рамперсада, Д. Нортон и Н. Каплана, другая часть показателей

предложена на основе опыта оценки результативности деятельности малого предприятия.

В разработанной методике по оценке результативности финансовой деятельности малого предприятия используются данные, которые могут быть рассчитаны на основании отчетности малого предприятия. Кроме этого выбранные показатели результативности соотносятся с общими научными представлениями о результативности деятельности предприятия.

Таким образом, цель работы достигнута, а задачи решены.

Список используемой литературы

1. Алтухова М.В. Как оценить бизнес-модель компании // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. URL: http://www.profiz.ru/se/3_2014/bisne_model/
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности / 127
Под ред. В.Я. Позднякова. – М.: Инфра-М, 2014. – 416 с.
3. Арефьева С.Г., Демчук О.В. Проблемы функционирования механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия // Символ науки. – 2016. – № 9-1. – С. 57-60.
4. Артамонов В.С. Микроэкономика: учеб. пособ. / В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов, Н.И. Уткин, Е. Б. Алексеев. - СПб. Питер, 2009. - 320 с.
5. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 334 с.
6. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Инфра-М, 2013. – 239 с.
7. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, 2011. – 768 с.
8. Большой экономический словарь: 26500 терминов / авт. и сост.: А.Н. Азрилиян; под ред. А.Н. Азрилияна. - Изд. 7-е, доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
9. Бородин А.И., Белокрылова О.С. Механизм управления финансовыми результатами промышленного предприятия // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2013. – № 3 (53). – С. 62-68.
10. Бороненкова С.А., Мельник М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2016. - 334 с.
11. Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент: экспресс-курс / пер. с англ. – 7-е изд. – СПб. Питер, 2016. – 541 с.

12. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 223 с.
13. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 13-15.
14. Ван Хорн Дж. К., Вахович Д.М. Основы финансового менеджмента 128 / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2015. – 1225 с.
15. Великая Е.Г., Чурко В.В. Управление финансовыми результатами промышленного предприятия // Вектор науки ТГУ. – 2014. - №2 (28). – С. 80- 83.
16. Войтов А.Г. История экономических учений: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2016. – 228 с.
17. Демчук О.В., Арефьева С.Г. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 8 (48). – С. 6-9.
18. Еланцев С.В. Управление доходами, расходами и прибыль корпорации // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2015. – №1 (25). – С. 103-108.
19. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник для подготовки магистров / 5-е изд., испр. – М.: Изд-во Омега-Л, 2014. - 348 с.
20. Иванова А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37-2. – С. 37-43.
21. Калинина А.П. Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций. – СПб. Бизнес-пресса, 2015. – 464 с.
22. Камышанов П.И., Камышанов А.П. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. – М.: Инфра-М, 2015. – 590 с.

23. Киреева Е.В. Анализ финансовых результатов деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 4 (6). – С. 7-10.
24. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: КНОРУС, 2016. – 245 с.
25. Козлова Е.П., Парашутин Н.В., Бабченко Т.Н., Галанина Е.Н. Бухгалтерский учет. – М.: Финансы и кредит, 1997. – 571 с.
26. Кузнецова Т.А. Моделирование и факторный анализ рентабельности компаний // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2013. - №4 (20). – С. 157-162.
27. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная практика [Текст] / У. Кинг. – М.: Прогресс, 2013. – 172 с.
28. Княгинин, В.Н. Практические аспекты разработки стратегий социально-экономического развития регионов РФ [Текст] / В.Н. Княгинин // Научные ведомости БелГУ. – 2009. – №2(42). – С. 163-168.
29. Козловская, О.В. Региональное стратегическое планирование. Опыт Томской области [Текст] / О.В. Козловская // ЭКО. – 2006. – №3. – С.43-52.
30. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://econorm.ulgov.ru/NormativNoiepravoviedok2/federaldoc>. – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
31. Кошкин А.П. Взаимодействие российской власти и бизнеса в условиях санкций [Электронный ресурс] / А.П. Кошкин, Т.Г. Атоян // Власть. - 2015. - № 1. - С. 200-205. – Режим доступа: <http://www.isras.ru> (Дата обращения 26.04.2017).
32. Ксенофонтова Н. Альтернативные механизмы финансирования малого предпринимательства// Финансовая газета. – 2013. – №12.

33. Кузнецова, О.В. Системная диагностика экономики региона [Текст] / О.В. Кузнецова, А.В. Кузнецов. – М.: ЮРСС, 2006. – 289 с.
34. Кузьмин, Д.В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие [Текст] / Д.В. Кузьмин. – М.: Восток – Запад, 2011. – 265 с.
35. Кушлин, В.И. Траектории экономических трансформаций [Текст] / В.И. Кушлин. – М.: Экономика, 2004. – 310 с.
36. Новокшонова Л.В. Международная интеграция: региональные институциональные структуры [Текст] / Л.В. Новокшонова, Н.В. Шмелева // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – №2. – С. 8-18.
37. Лабунько Л.О. Банковская поддержка малого предпринимательства: Научн. издание/ РГЭУ. – Ростов н/Д: Изд.центр ДГТУ, 2013. – 65 с.
38. Лазичева, Е.А. Региональная система как объект и субъект управления региональным развитием [Текст] / Е.А. Лазичева // Известия Томского политехнического университета. – 2009. – № 6. – С. 19-23.
39. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 608 с.
40. Лапыгин, Ю.Н. Методы стратегического менеджмента [Текст] / Ю.Н. Лапыгин. – М.: МЭСИ, 2006. – 174 с.
41. Лапыгина, Ю.Н. Факторы стратегического развития муниципальных образований [Текст] / Ю.Н. Лапыгина. – Владимир: ВГПУ, 2015. – 255 с.
42. Лексин В.Н. К методологии исследования и регулирования процессов территориального развития // Регион: экономика и социология. 2010. – № 3. – С. 19-40.
43. Лексин, В.Н. «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России [Текст] / В.Н. Лексин // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 84-93.
44. Литвак Е.Г, Мигин С.В. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес. – М.: АНО «НИСИПП», 2015.

45. Магомедов, Р. Выбор регионов объектов государственной политики регулирования экономического роста [Текст] / Р. Магомедов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 3. – С.320-326.

46. Малган, Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага: пер. с англ. [Текст] / Дж. Малган. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 471 с.

47. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 86 с.

48. Малый и средний бизнес в малых городах России как фактор социально-экономического развития и повышения уровня жизни в регионах/Аналитический отчет. – М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, – 2014. (www.rcsme.ru).

49. Марченко, Е.М. Комплексная оценка инновационной инфраструктуры регионов Центрального федерального округа [Текст] / Е.М. Марченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №24. – С. 37-45.

50. Межевич, Н.М. Региональная дифференциация фактор экономического развития регионов [Текст] / Н.М. Межевич // Экономика и управление. – 2012. – №5. – С. 156-158.

51. Месропян, К.Э. Современные подходы к измерению эффективности региональной экономики [Текст] / К.Э. Месропян // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №21. – С.34-41.

52. Методические рекомендации по подготовке стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации» Проект [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://www.mi№region№.ru/activities/territorialpla№№i№g/forum>. – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

53. Мироедов, А.А. Использование показателя валового регионального продукта в оценке экономического развития региона [Текст] / А.А. Мироедов, О.А. Шарамыгина // Вопросы статистики. – 2014. – №9. – С. 29-36.

54. Митрофанова, И.В. К вопросу о стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа и поиске приоритетов [Текст] / И.В. Митрофанова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №34. – С. 31-38.

55. Непряев, Н.И. Региональная политика и системы менеджмента качества в органах государственного управления [Текст] / Н.И. Непряев // Методы менеджмента качества. – 2015. – №10. – С. 5-8.

56. Нещадин, А.А. Новый подход к разработке стратегий и комплексных планов (программ) развития регионов, агломераций и муниципальных образований [Текст] / А.А. Нещадин // Общество и экономика. – 2012. – №4(5) – С. 215-227.

57. Никишина, Е.С. Разработка стратегических направлений инновационного развития регионов [Текст] / Е.С. Никишина // Проблемы современной экономики. – 2011. – №3. – С. 295-298.

58. Новоселов, А.С. Регион как исходное понятие теории регионального воспроизводства [Текст] / А.С. Новоселов // Регион: экономика и социология. – 2006. – №3. – С. 3-14.

59. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие/Под ред. А.С. Пелиха. – Москва: ИКЦ «МарТ», 2015. – 384 с.

60. Орленко, Л.П. Модернизация экономики в России: проблемы, состояние и перспективы (или как выполнить послание Президента России?) [Текст] / Л.П. Орленко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №34. – С. 20-30.

61. Осиневич, Л.М. Методологические аспекты измерения факторов экономического роста (на примере областей Центрального федерального округа)

[Текст] / Л.М. Осиневич // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – №32. – С.32-37.

62. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/resources/35f68c004ecd2dacb0e8b614d58339df/2-мал.htm (Дата обращения 15.04.2017).

63. Основы предпринимательства: Учебник/Под ред. А.С. Пелиха. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 512 с.

64. Павлова, Н.С. Стратегический подход к развитию территорий: опыт Китая и России [Текст] / Н.С. Павлова // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – №2. – С. 235-248.

65. Поддержка малого бизнеса всё реальнее [электронный ресурс] / Сайт Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства - Режим доступа: <http://www.mb31.ru/news/news/245> (Дата обращения 20.04.2017).

66. Польшнев, А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: Методология анализа и государственного регулирования [Текст] / А.О. Польшнев. – М.: Едиториал УРСС, 2012. – 217 с.

67. Полянин, А.В. Теория размещения производительных сил и экономика регионов [Текст] / А.В. Полянин // Экономика и управление. – 2012. – №5. – С. 51-53.

68. Попов, Ю.И. Управление проектами: учеб. пособие [Текст] / Ю.И. Попов, О.В. Яковенко. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 268 с.

69. Попова, Г.Л. Социально-экономическое развитие региона как объект системного анализа [Текст] / Г.Л. Попова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №2. – С. 49-53.

70. Постановление Правительства Белгородской обл. от 16.12.2014 № 522-пп «Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2015 - 2020 годы» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW404;n=36506> (Дата обращения 16.04.2017).

71. Постановление правительства белгородской области от 10 июня 2006 г. № 127-пп «Об утверждении порядка оценки эффективности планируемых и реализуемых инвестиционных проектов» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.altenergo-nii.ru/docs/127.doc> (Дата обращения 13.03.2017).

72. Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2011 года № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW404;n=24085> (Дата обращения 16.04.2017).

73. Потенциал развития малого предпринимательства Юга России. Аналитическое обозрение Министерства экономики Ростовской области. – Ростов-на-Дону, 2014.