

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВПО «КубГУ»)

Кафедра государственного и муниципального управления

КУРСОВАЯ РАБОТА

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работу выполнила	_____ В.А.Куюмжиева (подпись, дата)
Факультет	управления и психологии курс
Направление 38.03.04.62	«Государственное и муниципальное управление»
Научный руководитель	_____ Б.Б.Педанов
канд.экон. наук, доц.	(подпись, дата)
Нормоконтролер,	_____ Б.Б.Педанов
канд. экон. наук, доц.	(подпись, дата)

Краснодар 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы деятельности малых предприятий.....	6
1.1 Понятие и сущность малых предприятий.....	6
1.2 Роль малого бизнеса в национальной экономике	8
1.3 Государственная политика поддержки и развития малого бизнеса.....	10
2 Анализ деятельности малого предприятия на примере фирмы ТОО «Ремстрой».....	20
2.1 Организационно-экономическая характеристика ТОО «Ремстрой».....	20
2.2 Оценка финансового состояния ТОО «Ремстрой».....	24
2.3 Оценка показателей рентабельности ТОО «Ремстрой».....	29
3 Пути и перспективы развития ТОО «Ремстрой».....	34
3.1 Основные направления совершенствования механизма формирования финансово-хозяйственных результатов деятельности строительной компании.....	34
3.2 Разработка методов оценки и оптимального ведения финансово- хозяйственной деятельности предприятия	35
3.3 Пути увеличения прибыли ТОО «Ремстрой».....	39
Заключение.....	43
Список используемых источников.....	46

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы курсовой работы определяется, прежде всего, ролью малых и средних предприятий в современной экономике. Достаточно сказать, что их доля в валовом внутреннем продукте (ВВП) таких стран, как США, Великобритания, Германия, Япония и других, составляет более 50%. К сожалению, в России она пока не превышает 10-12%, поэтому, если мы хотим добиться успехов в экономике, необходимо развивать малый бизнес. Это отражено и в стратегии развития России на период до 2020 г .

Другой причиной актуальности темы является новая фаза развития экономики России, заканчивающей основные рыночные преобразования и пытающейся встать на путь устойчивого экономического роста. Важнейшим условием такого роста является интенсификация развития небольших предприятий внутри национальной экономики и во внешнеэкономической сфере. С каждым годом сокращается «теневой» сектор хозяйственной деятельности в стране. Мелкие предприятия «осваивают» законные пути производственной деятельности, осуществления внешнеэкономических операций .Роль малого и среднего предпринимательства в экономике любой страны огромна, однако в России занимает скромное место, несмотря на то, что возможности для его развития у нас имеются, есть и осознание необходимости его развития .

В последнее время все большее количество малых и средних предприятий России начинает рассматривать внешнеэкономическую деятельность (в том числе и экспорт) как стратегическую альтернативу развития бизнеса, которая поможет им стать еще более конкурентоспособными (в том числе, и на внутренних рынках) и устойчивыми с долгосрочной точки зрения .

Соответственно, целью курсовой работы является определение роли малого и среднего предпринимательства в экономике, выяснение возможности малых и средних предприятий России стать эффективными участниками международных рынков , анализ их потенциала и ресурсов ,исследование

сущности малого предпринимательства, его места в экономике России, его развития.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущность, виды, формы малого предприятия;
- раскрыть достоинства и проблемы малого предпринимательства;
- исследовать деятельность малых предприятий;
- оценить перспективы и пути развития малых предприятий;
- оценить роль малого предпринимательства в экономике;

Объектом исследования является ТОО «Ремстрой» как предприятие малого бизнеса, ведущее внешнеэкономическую деятельность, субъект регионального, национального и мирового хозяйства, а предметом исследования - организационно-экономические отношения, возникающие в процессе управления деятельностью малых предприятий, осуществляющих внешнеэкономические и внешнеторговые операции.

Практическая значимость работы состоит в создании выводов и практических рекомендаций по созданию малых компаний, которые могут быть использованы российскими предпринимателями в практической деятельности во внешнеэкономической сфере, в законодательной базе, а также в учебном процессе по вопросам малого предпринимательства.

Теоретической основой написания курсовой работы являются труды отечественных и зарубежных экономистов, в которых рассматриваются современные тенденции развития мирового хозяйства, международных экономических отношений, предпринимательства. Так, в работе Горфинкеля В.Я. описываются основы предпринимательства, его современные виды и формы, показаны порядок организации и развития собственного дела, предпринимательская деятельность малого предприятия, рассматриваются управление финансами, налогообложение предпринимательской деятельности, а также раскрываются вопросы управления персоналом, рынка и оплаты труда,

инновационной и инвестиционной деятельности предпринимательской организации, индивидуальной деятельности предпринимателя.

Эмпирической основой исследования послужили отчёты о деятельности предприятия ТОО «Ремстрой» и динамике основных показателей его хозяйственно-экономической деятельности.

Структура курсовой работы обусловлена целью и задачами исследования и включает введение, три главы (первая глава – «Теоретические основы деятельности малых предприятий», вторая глава – «Анализ деятельности малого предприятия на примере фирмы ТОО «Ремстрой», третья – «Пути и перспективы развития ТОО «Ремстрой»), заключение и список использованных источников. В заключении представлены основные выводы и рекомендации по результатам исследования.

1 Теоретические основы деятельности малых предприятий

1.1 Понятие и сущность малых предприятий

Субъектом малого предпринимательства является малое предприятие. Законодательство о малом предпринимательстве должно регулировать общие вопросы деятельности малых предприятий независимо от их организационно-правовой формы. Сюда входят критерии малых и средних предприятий, вопросы государственной поддержки малого бизнеса, налогообложения и некоторые другие [1].

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» «субъекты малого и среднего предпринимательства - хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микро предприятиям, и средним предприятиям» [2].

Малый бизнес смягчает последствия структурных изменений в экономике, быстро адаптируется к изменяющимся требованиям рынка, вносит существенный вклад в региональное развитие, имеет способность к генерации и использованию технических и организационных нововведений. Органично связанный с крупным бизнесом, он является основой развития страны и повышения конкурентоспособности ее экономики [3]. Особая роль отводится бизнесу в развитие сферы услуг, которая является своего рода индикатором оценки уровня развития экономики любой страны. Феномену влияния малого бизнеса на политическое, экономическое, социальное и технологическое развитие страны и способности стабилизировать процессы, происходящие в этих процессах, уделяется пристальное внимание [4].

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций

(объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%; в уставном капитале которых доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%; средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней [5]:

- в промышленности, в строительстве, на транспорте - 100 человек;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере - 60 человек;
- в оптовой торговле - 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [6].

Роль государства в экономике проявляется прежде всего в создании гарантированных рынков для компаний внутри страны и за рубежом, его участии в накоплении капитала, регулирования внутренних и внешних экономических связей в общенациональных интересах, непосредственно в производстве [7]. Нагляднее всего о распространении малых предприятий говорит такой показатель, как число этих субъектов на 1000 человек экономически активного населения. В целом по стране на 80 человек приходится одно малое предприятие - юридическое лицо [8].

Вклад малых предприятий в оздоровление экономики сегодня явно недостаточен. Это объясняется общим спадом производства, разрывом хозяйственных связей и тем, что не получила развития государственная поддержка малого предпринимательства. Между тем малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке [9].

В России также существуют различные организационные фонды поддержки и защиты интересов малых предприятий. С этой целью созданы

ассоциации малых предприятий, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, действует Всемирная ассамблея мелких и средних предприятий, фонды развития и поддержки малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого предпринимательства озабочены собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают [3]. У нас государственная поддержка малых форм производства с первых шагов малого бизнеса сводилась в основном к системе налоговых льгот на прибыль [10].

Одной из важнейших проблем малого бизнеса в России является кредитование. Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Союзы малых предприятий, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по таким кредитам. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса [11]. В особо трудном положении оказываются частные малые предприятия. Невозможность получения кредита исключает возможность конкуренции с иными предприятиями [12].

Эффективная предпринимательская деятельность невозможна без мотивации наемных работников. Мотивация - процесс, направленный на побуждение человека к деятельности, результатом которой является достижение личной, коллективной или общественной цели; [13].

Роль малых предприятий в экономике России все больше возрастает. Значительную помощь малому предпринимательству оказывают различные фонды поддержки предпринимательства. Развитие малых предприятий стимулируется налоговыми льготами при производстве товаров и услуг, льготным кредитованием, предоставлением оборудования по лизинговым договорам и другими мерами [14].

1.2 Роль малого бизнеса в национальной экономике

Для экономики в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства

специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке. Для России, находящейся на начальном этапе развития рыночных отношений, именно создание и развитие сектора малого предпринимательства должно стать основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства к рыночной экономике. Несмотря на трудности и неудачи, малое предпринимательство развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы [15].

Роль малого предпринимательства в экономике страны, как правило, определяется следующими факторами:

- численностью малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в
- общей численности субъектов рыночной экономики;
- вкладом малых предприятий в создании валового внутреннего продукта, в производство продукции (выполнение работ, оказание услуг);
- вкладом субъектов малого предпринимательства в формирование федерального и региональных бюджетов;
- ростом численности на малых предприятиях занятого трудоспособного населения, вкладом в сокращение числа безработных;
- насыщением рынка потребительскими товарами (работами, услугами), лучшим удовлетворением потребностей населения;
- навыками дееспособных граждан в создании собственного дела, накоплением опыта управления предприятиями и др. [1].

Говоря о роли малого предпринимательства, опираясь на опыт развитых стран, можно сформулировать вывод, что поступательное развитие малого предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения следующих проблем [16]:

- формирование конкурентных цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах (работах, услугах);
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг.

Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров (работ, услуг) и культуры обслуживания;

- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройки экономики. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;
- привлечение личных средств населения для развития производства. Партнеры на малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем на крупных;
- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа [17];

Все эти и другие экономические и социальные функции малого предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России [18].

Практика показывает, что технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяется эффективностью работы небольших предприятий. Высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, внедрение изобретений, быстрый рост сферы услуг и занятости, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой - к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства получать большие средства в форме налоговых поступлений - все это и составляет вклад малых предприятий в экономику страны [19].

1.3 Государственная политика поддержки и развития малого бизнеса

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы

государственной поддержки малого предпринимательства. Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации [20].

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

- государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и -развитие малого предпринимательства;
- государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства;
- государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых инициируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие малого предпринимательства [4].

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям:

- финансовая поддержка (формирование государственных программ обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.);
- материально-техническая поддержка (различные формы предоставления технологии и оборудования в аренду малого бизнеса, создание технопарков и т.д.);

-консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по проблемам создания, управления, налогообложения и т.д.);

-создание рыночной инфраструктуры (локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта и т.д.) [21].

Основной задачей является финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации и создание эффективно действующего финансового механизма для реализации государственной поддержки малого предпринимательства, участие в финансировании региональных (межрегиональных) программ, а так же проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства. Для исполнения этой задачи реализуются основные направления деятельности, к которым относятся следующие:

1. Выработка финансовой стратегии по привлечению российского и международного банковского капитала, а так же других кредитно-финансовых организаций под государственные гарантии Правительства РФ для обеспечения развития малого бизнеса в РФ [17].
2. Содействие формированию льготного налогового режима для работающих в сфере малого бизнеса.
3. Формирование системы лизинга как одной из наиболее перспективных возможностей создания и развития производственного базиса малого и среднего предпринимательства.
4. Содействие развитию внешнеэкономической активности субъектов малого предпринимательства.
5. Подготовка и переподготовка кадров для работы в структурах малого предпринимательства.
6. Создание условий для успешного развития предпринимательской деятельности путем формирования благоприятной инфраструктуры.

7. Информационное и нормативно-правовое обеспечение деятельности малых предпринимателей.

8. Развитие инновационной деятельности в предпринимательских структурах, содействие в освоении новых технологий и изобретений [22].

Расширение масштабов деятельности малых предприятий, увеличение их вклада в экономику и формирование социальной стабильности требует системной и комплексной поддержки развитие малого бизнеса как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Органы государственной власти и местного самоуправления должны координировать работу различных структур в области малого предпринимательства, разрабатывать предложения по содействию малым предприятиям, проводить анализ и оценку программ развития данной сферы, организовывать и изучать новые формы предпринимательства, разрабатывать рекомендации по привлечению иностранных инвестиций [8].

При этом государственное содействие малому бизнесу должно осуществляться при соблюдении следующих принципов:

-разграничение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

-ответственность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления за обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

-участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе проектов нормативных правовых актов Российской Федерации, нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, правовых

актов органов местного самоуправления, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства;

-обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее предоставления, установленными федеральными программами развития малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития малого и среднего предпринимательства и муниципальными программами развития малого и среднего предпринимательства [23].

Согласно Положению Минэкономразвития РФ (утвержденном Постановлением Правительства РФ от 05.06.2008 № 437), на министерство возложены полномочия по реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития предпринимательской деятельности, в том числе малого предпринимательства [15].

Минэкономразвития РФ реализует комплекс мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства, включая следующие направления:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- поддержка региональных программ развития малого и среднего предпринимательства.

План по спасению малого бизнеса, предложенный минэкономразвития еще в 2008 году, предполагал поддержать малый бизнес упрощенным подключением к энергосетям, долгосрочной арендой производственных площадей и их выкупом без конкурса. Сейчас в рамках антикризисной программы делается ставка на господдержку через банковский сектор путем

выделения микрозаймов, поддержку гарантийных фондов, субсидирование ставок малому и среднему бизнесу, а также гранты безработным и начинающим бизнесменам. Но количество желающих участвовать в региональных и муниципальных программах ничтожно мало. Например, в Санкт-Петербурге меньше процента предпринимателей воспользовались поддержкой государства. Поскольку в среде бизнесменов бытует мнение, что от бюджетных денег следует держаться подальше. И не только потому, что они дорого обходятся в буквальном смысле этого слова. Скорее из-за того, что изматывающим морально, и длительным по времени оказывается непосредственно сам процесс сбора и предоставления необходимых бумаг для получения какой-либо из государственных преференций [17].

Опираясь на анализ научной литературы и ряд ключевых нормативно-правовых актов в сфере малого бизнеса в современных российских реалиях, весь спектр возможных механизмов государственной поддержки малого предпринимательства можно условно разделить на следующие группы:

1. Механизмы нормативно-правового регулирования. Основным нормативным актом является ФЗ от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В законе наиболее значимая роль отводится региональным программам развития субъектов малого и среднего предпринимательства, сам же закон, по оценке экспертов, в большей степени является «рамочным».

2. Механизмы финансовой поддержки. В целом финансовая структура малых предприятий отличается следующими особенностями:

- недостаток собственных средств;
- ограниченный доступ к кредитам в отличие от крупных фирм;
- нерегулярность финансирования.

Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства осуществляется согласно Постановлению Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. №249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального

бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [24].

Средства федерального бюджета предоставляются Минэкономразвития РФ на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов РФ при условии софинансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов. Оказание прямой финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства находится в компетенции субъекта РФ [1].

Структурно-государственная финансовая поддержка малого предпринимательства может быть предоставлена в следующем виде:

- субвенции и субсидии;
- бюджетные кредиты, займы, ссуды;
- государственные и муниципальные гарантии;
- особый режим налогообложения.

3. Механизмы имущественной поддержки. Имущественная поддержка оказывается органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов: на возмездной основе (по рыночным ценам), на безвозмездной основе, на льготных условиях (по ценам и условиям более выгодным, чем рыночные).

В настоящее время к числу основных проблем в области имущественной поддержки относятся: высокая стоимость аренды объектов недвижимости, краткосрочные договоры аренды (до трех лет), недоступность участия малых компаний-арендаторов в конкурсах при приватизации, дефицит офисов экономического класса и промышленных площадок.

4. Механизмы предоставления инфраструктурных услуг. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства подразумевает следующее:

- формирование системы коммерческих и некоммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд при реализации федеральных и иных программ развития малого предпринимательства;
- создание центров и агентств по развитию предпринимательства, фондов содействия кредитованию (гарантийных фондов, фондов поручительства), акционерных инвестиционных фондов и закрытый паевых инвестиционных фондов, привлекающих инвестиции для субъектов малого предпринимательства.

Ключевые объекты инфраструктуры поддержки малого предпринимательства формируют бизнес-инкубаторы, центры развития предпринимательства, консультационно-информационные центры.

Весь прошлый год правительство помогало малому бизнесу, который в кризис оказался в особенно тяжелом положении. Денег было выделено достаточно: если в 2008 г. на разнообразные программы поддержки малых предприятий федеральный бюджет выделил 3,5 млрд. руб., то в 2009 г. - уже 48 млрд. рублей. А в 2014 году помощь в экстренном порядке увеличили с 10 до 25 млрд. рублей. Но реального эффекта от выделенных средств ждать придется достаточно долго [18].

Государственная помощь распределяется по двум каналам. Более половины средств достается местным властям, которые сами решают, как помочь своим бизнесменам. Например, в Татарстане малый бизнес получает в аренду площади технопарка по ценам на треть ниже коммерческих. Успех превзошел ожидания: в технопарке поселились сотни малых предприятий, в основном - поставщики КамАЗа. Между ними развернулась бешеная конкуренция, и качество продукции завода от этого выиграло. С другой стороны, в Новосибирской области местные власти решили поддержать безработных, пообещав безвозвратные ссуды в 450 тыс. руб. на открытие

малого бизнеса с нуля. Эффект получился неожиданным: хотели выдать ссуды для 700 человек, но за бесплатной помощью обратились менее 300. Когда разобрались, оказалось, что чиновники поставили невыполнимые условия: ссуду нельзя использовать ни на зарплаты, ни на рекламу, ни на закупку товаров [25].

На этом направлении все зависит от того, насколько разумно действуют местные власти. Но есть и второй канал. Это госгарантии по льготным кредитам для малых предприятий. Схема работает так: миллиарды рублей идут Российскому банку развития - дочернему предприятию государственного Внешэкономбанка. Он выбирает региональные банки, а они, в свою очередь, кредитуют малые предприятия. При этом было обещано, что ставка по кредитам не превысит 14%. На практике схема работает совсем не так, как ожидалось. Кроме общеобязательных критериев каждый банк может устанавливать дополнительные ограничения. Например, не может получить льготный кредит компания, просрочившая выплаты по кредиту или принадлежащая более крупной структуре. Но основная проблема в том, что обещанные 14% годовых на деле превращаются в гораздо более внушительные суммы. В Томске процент был больше двадцати. В некоторых регионах предприниматели называют цифру 24%, что неприемлемо.

В конце прошлого года экспертная группа провела опрос в 22 регионах страны среди 10 тыс. малых предпринимателей, то 87% их них не видели никакой антикризисной помощи и не знают о ней. При этом треть из тех оставшихся 13%, которые получили деньги, давали за это «откаты» в размере до половины суммы, выданной государством на поддержание малого бизнеса. Первые итоги такой политики впечатляют. В 2013 г. оборот малых предприятий рухнул на четверть, а их число сократилось на 20% - до 228 тысяч. Благодаря этому страна недосчиталась 350 тыс. рабочих мест. Самое крупное падение было в Волгоградской области, где разорились 5 тыс. из имевшихся 14 тыс. малых предприятий. Также сложная ситуация в сибирском федеральном округе

здесь малых предприятий стало меньше на треть. Схожая ситуация - в Южном ФО

Создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на уровне региона, как свидетельствует зарубежный и отечественный опыт, способствует стабильному развитию субъектов малого предпринимательства, росту их вклада в решение социально-экономических задач [24]

2 Анализ деятельности малого предприятия на примере фирмы ТОО «Ремстрой»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ТОО «Ремстрой»

Товарищество с ограниченной ответственностью ««Ремстрой» зарегистрировано с 1 июля 1974 года, является предприятием, основанным на коллективной форме собственности, и действует в соответствии с законодательством РФ и уставом предприятия.

ТОО «Ремстрой» - это предприятие, основной сферой деятельности которого является строительство, реконструкция и капитальный ремонт зданий и сооружений. На рынке строительных услуг ТОО ««Ремстрой» находится 36 лет. Промышленная база предприятия включает все необходимое: ремонтные мастерские, столярный, сварочный, токарный цеха, бетоносмесительный узел, склады.

Для обеспечения процесса строительного производства на предприятии существует мобильный парк строительных механизмов и автотранспорта: большегрузные и малотоннажные машины, техника специального назначения, автомобильные краны, экскаваторы, электроподъемники и т.д.

ТОО «Ремстрой» имеет собственную производственную базу, на которой осуществляется: производство строительных материалов (пиломатериал и т.д.), изготовление изделий из дерева (двери, оконные блоки) и металла (металлические двери, ворота, решетки и т.д.), складирование строительных материалов приобретенных и собственных. Управление и контроль над деятельностью предприятия осуществляет генеральный директор.

Оценка стоимости имущества организации включает изучение структуры имущества, ее изменения и предполагает выявление источников формирования имущества организации. Анализ структуры имущества организации осуществляется на основе информации, содержащейся в активе баланса организации. Основной целью анализа структуры имущества предприятия

является установление ее рациональности или нерациональности с точки зрения нормативов финансовой устойчивости и платежеспособности.

Таблица 1 – Анализ динамики и структуры имущества ТОО «Ремстрой»(млн. руб.)

Имущество (средства) предприятия	2012г.		2013г.		2014г.		Изменения за период	
	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %	Сумма, млн.тг..	Удельный вес, %	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Внеоборот. Активы	4,35	29,3	3,956	26,22	5	31,45	+0,65	+2,15
В том числе								
1.1. Нематер. Активы	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2. Основные средства	3	20,2	2,7	17,9	3,8	23,9	+0,8	+3,7
1.3. Незаверш.строит-во	1,35	9,1	1,256	8,32	1,2	7,55	-0,15	-1,45
2. Оборотные активы	10,5	70,7	11,13	73,78	10,9	68,55	+0,4	-2,15
В том числе								
2.1. Запасы	5,5	37	6	39,8	5,6	35,22	+0,1	-1,78
2.2. НДС	0,5	3,36	0,58	3,85	0,7	4,4	+0,2	+1,04
2.3. Дебитор.задолж-ть	4,1	27,64	4,2	27,81	4,11	25,85	+0,01	-1,76
2.4. Денежные средства	0,4	2,7	0,35	2,32	0,49	3,08	+0,09	+0,38
Всего имущества	14,85	100	15,086	100	15,9	100	+1,05	100

Рассмотрим изменения структуры актива баланса более подробно согласно данным таблицы 1. и 2. В нашем случае внеоборотные активы в общей структуре актива баланса на конец 2014г. занимают более 30%, а оборотные

активы – 68% и изменения их незначительны, что допустимо и является нормой.

На 01.01.2014 г. внеоборотные активы уменьшились на 394 тыс.руб. , и их доля в общей структуре уменьшилась на 3,08% (4,35т.т-3,956т.т). Изменение ситуации наблюдается на период 01.01.2014г., увеличение внеоборотных активов составило 1 044 тыс.руб. , а доля их увеличилась на 5,23%. Такие изменения возможны в результате перераспределения имущества по другим статьям актива баланса.

Удельный вес денежных средств в структуре активов изменяется незначительно – в пределах от +2,7% до +3,8%, что косвенно свидетельствует о достаточно высоком уровне организации кредитно-расчетных отношений, несмотря на незначительные изменения по дебиторской задолженности, которая на 01.01.2014 снизилась на 1,76%.

За период с 01.01.2013г. по 01.01.2014 г предприятие наращивает производственный потенциал и за счет вложений в запасы пытается защитить денежные активы от обесценивания в период инфляции. Об этом говорит увеличение запасов на 100 тыс. руб., но их доля незначительно снизилась на 1,78%, а общая доля оборотных активов снизилась на 2,15%, но сумма увеличилась на 400 тыс.руб.

С точки зрения финансовой устойчивости и независимости предприятия доля краткосрочных обязательств не должна превышать 40%. В нашем случае, она не превышает норму, что доказывает финансовую устойчивость и ослабление финансовых рисков предприятия.

Серьезные изменения в течение 2014г. претерпела структура заемных средств. До 2014 г. данная статья в структуре баланса ТОО «Ремстрой» отсутствовала, но к концу 2014 г. она составила 1056 тыс. руб. или 6,64%.

Заемный капитал на конец 2014г. стал существенно больше, чем в 2012г. Необходимо отметить, что пассивная часть баланса характеризуется преобладающим удельным весом собственных источников. Предприятие

готово погасить задолженность своими средствами, что и подтверждает баланс предприятия

Таблица 2 – Динамика и структура источников имущества ТОО «Ремстрой» (млн.руб.)

Имущество (средства) предприятия	2012г.		2013г.		2014г.		Изменения за период	
	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %	Сумма, млн.тг.	Удельный вес, %
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Собственный капитал	13,9	93,6	13,23	87,7	12,063	75,87	-1,837	-17,73
1.1. Уставной капитал	0,65	4,5	0,35	2,38	0,15	0,94	-0,5	-3,56
1.2. Резервный капитал	0,1	0,6	0,1	0,66	0,135	0,84	+0,035	+0,24
1.3. Добавочный капитал	13,015	87,6	12,68	84	11,628	73,13	-1,387	-14,47
1.4. Нераспределенная прибыль	0,135	0,9	0,1	0,66	0,15	0,94	+0,015	+0,04
2. Заемный капитал	0,95	6,4	1,86	12,33	3,837	24,13	+2,887	+17,73
2.1. Долгосрочная задолженность	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2. Краткосрочная задолженность	0,95	6,4	1,86	12,33	2,781	17,5	+1,831	+11,1
2.3. Заемные средства	-	-	-	-	1,056	6,64	+1,056	+6,64
Всего имущества	14,85	100	15,086	100	15,9	100	+1,05	100

Удельный вес собственных средств довольно значительный в структуре баланса на начало года и составляет 13900 тыс.руб., а к концу периода произошло незначительное уменьшение до 12063 тыс.руб. . Причиной такого снижения доли собственных средств явился рост «Заемных средств» и как следствие увеличение его доли в валюте баланса на 17,73%. Данную направленность увеличения заемных средств, даже при незначительном уменьшении стоимости собственных средств, нужно назвать негативной.

Таким образом, на основании проведенного предварительного обзора баланса ТОО «Ремстрой» за 2012-2014гг., можно сделать вывод об удовлетворительной работе предприятия. В связи с этим необходимо дать оценку устойчивости, ликвидности и рентабельности предприятия ТОО «Ремстрой», которая производится на основе анализа и оценки финансового состояния предприятия с помощью баланса.

2.2 Оценка финансового состояния ТОО «Ремстрой»

Финансово – устойчивым является такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные средства, нематериальные активы, оборотные средства) и не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Если на предприятии имеется запас собственных средств, то это характеризует запас устойчивости, при том условии, что его собственные средства превышают заемные.

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия характеризуют структуру используемого им капитала с позиций его платежеспособности и финансовой стабильности развития.

Исходя из данных предприятия, можно рассчитать все финансовые показатели строительного предприятия ТОО «Ремстрой». Первый показатель –

это финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость предприятия определяется путем нахождения следующих основных коэффициентов:

- коэффициент автономии;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент обеспеченности материальных запасов;
- коэффициент маневренности;

После того, как все коэффициенты рассчитаны, их необходимо сгруппировать в таблицу финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент автономии или коэффициент финансовой независимости характеризует степень независимости фирмы от заемных источников финансирования и рассчитывается:

Коэффициент автономии = Собственный капитал/Имущество предприятия (валюта баланса)

$$- 2012г.: 13900000_{тг.}/14850000_{тг.} = 0,936;$$

$$- 2013г.: 13230000_{тг.}/15086000_{тг.} = 0,877;$$

$$- 2014г.: 12063000_{тг.}/15900000_{тг.} = 0,759.$$

Коэффициент автономии снизился, хотя и не значительно, что свидетельствует о снижении финансовой независимости предприятия, повышении риска финансовых затруднений в будущем. Но он пока выше минимальной границы, что означает неплохое состояние предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников:

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (КЗ) = Собственный капитал/Оборотные активы

$$- 2012г.: 13900000_{тг.}/10500000_{тг.} = 1,32;$$

$$- 2013г.: 13230000_{тг.}/11130\ 000_{тг.} = 1,19;$$

$$- 2014г.: 12063\ 000_{тг.}/10900000_{тг.} = 1,11.$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, что вся часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств, но к концу 2014 года собственный капитал снизился на 1837000 руб.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов показывает, в какой мере материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в заемных средствах:

Коэффициент обеспеченности материальными запасами (К4) = ((Собственный капитал + кредиты предприятия) – Внеоборотные активы)/(запасы+НДС)

- 2012г.: $((13900000\text{тг.}+950000\text{тг.}) - 4350000\text{тг.})/(5500000\text{тг.}+ 500000\text{тг.}) = 1,75;$

- 2013г.: $((13230\ 000\text{тг.}+ 1860000\text{тг.})- 3956\ 000\text{тг.})/(6000000\text{тг.}+ 580\ 000\text{тг.}) = 1,7;$

- 2014г.: $((12063\ 000\text{тг.}+3837000\text{тг.})- 5000\ 000\text{тг.})/(5600\ 000\text{тг.}+ 700\ 000\text{тг.е}) = 1,73.$

Коэффициент обеспеченности материальных запасов соответствует норме и свидетельствует о том, что материальные запасы в полной мере покрыты собственными средствами и не нуждаются в привлечении заемных средств.

Последний коэффициент, необходимый для определения финансовой устойчивости предприятия – это коэффициент маневренности.

Коэффициент маневренности = Денежные средства/Собственный капитал

Этот показатель характеризует долю денежной наличности и быстрореализуемых ценных бумаг в оборотных средствах и определяет возможность предприятия быстрой переориентации инвестиций или погашению полученных кредитов. Высокое значение данного коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия.

- 2012г.: $400000/13900000 = 0,029$

- 2013г.: $350000/13230000 = 0,026$

- 2014г.: $490000/12063000 = 0,041$

Коэффициент маневренности за анализируемый период увеличился – с 0,75 до 0,9036, что свидетельствует об увеличении собственных средств ТОО «Ремстрой», находящихся в мобильной форме.

По результатам оценки финансовой устойчивости предприятия, полученным по балансовым отчетам можем сказать следующее:

Предприятие использует стратегию увеличения доли оборотных средств в объеме чистых активов и коэффициент маневренности к концу 2014 года достигает значения 90% (т.е. соотношение - оборотные средства: постоянный капитал стало соответственно 90%: 10%). При этом используется умеренная тактика привлечения заемных средств и коэффициент автономии достигает значения 76% к концу 2014 года (что обеспечивает пропорцию – заемные средства: собственные средства), коэффициент устойчивости к концу 2014 года составит 74%). Это соотношение за последние 3 года имело тенденцию к стабильности финансового состояния предприятия, несмотря на незначительное снижение некоторых показателей.

Таблица 3 – Динамика финансовой устойчивости ТОО «Ремстрой»

Показатель	Нормативное ограничение	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение за период
1	2	3	4	5	6=5-3
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$K1 \geq 0,5$	0,94	0,88	0,76	-0,18
Коэффициент обеспеченности собственными финансовыми источниками финансирования	$K2 \geq 0,6-0,8$	1,32	1,19	1,11	-0,21
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	$K3 \geq 1$	1,75	1,7	1,73	-0,02
Коэффициент маневренности	$K4 > 0,5$	0,029	0,026	0,041	+0,012

Ликвидность – это способность Ремных имущественных активов обращаться в денежную форму без потерь балансовой стоимости. Для того,

чтобы определить насколько платежеспособно предприятие и какова степень ликвидности его активов. Необходимо определить величину следующих показателей:

1) коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия; текущей платежеспособности; общей ликвидности)– характеризует, в какой степени все краткосрочные обязательства предприятия обеспечены его оборотными активами;

Коэффициент текущей ликвидности (К1) = Текущие активы/ Финансовые обязательства

- 2012г.: 10500000 тг./5050000 тг. = 2,08;

- 2013г.: 11130000 тг./6060000 тг. = 1,84;

- 2014г.: 10900000 тг./ 6891000 тг. = 1,58.

2) промежуточный коэффициент покрытия(коэффициент срочной ликвидности; коэффициент промежуточной платежеспособности и ликвидности; быстрой ликвидности и др.)- показывает, каковы возможности предприятия погасить краткосрочные обязательства имеющимися денежными средствами, финансовыми вложениями и дебиторской задолженностью;

Коэффициент быстрой ликвидности (К2) = Текущие активы – Запасы/ Финансовые обязательства

- 2012г.: (10500000тг.-5500000тг.)/5050000тг. = 1;

-2013г.: (11130000тг.-6000000тг.)/6060000тг.= 0,85;

-2014г.: (10900000тг.-5600000тг.)/6891000тг.= 0,77.

3) коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент абсолютной платежеспособности). Коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена имеющимися денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.

Коэффициент абсолютной ликвидности (К3) = Текущие активы – Запасы – Дебиторы/ Финансовые обязательства = Наиболее ликвидные активы/ Финансовые обязательства

-2012г.: (10500000тг.-5500000тг.-4100000 тг.)/950 000тг. = 0,95;

-2013г.: $(11130000\text{тг.}-6000000\text{тг.}-4200000\text{ тг.})/1860000\text{тг.} = 0,5$;

- 2014г.: $(10900000\text{тг.}-5600000\text{тг.}-4110000\text{ тг.})/2781000\text{тг.} = 0,43$.

Для комплексной оценки ликвидности в целом рассчитываем общий показатель ликвидности:

Общий показатель ликвидности (К4) = Внеоборотные активы/
Дебиторская задолженность

- 2012г.: $4350000\text{тг.}/4100000\text{тг.} = 1,06$;

- 2013г.: $3956000\text{тг.}/4200000\text{тг.} = 0,94$;

- 2014г.: $5000000\text{тг.}/4110000\text{тг.} = 1,2$.

Обобщим все рассчитанные коэффициенты ликвидности.

В результате оценки платежеспособности предприятия можем сказать следующее : значение общего показателя ликвидности и на начало, и на конец анализируемого периода соответствует нормативам, что свидетельствует о ликвидности баланса ТОО «Ремстрой».

Таблица 4 – Значения коэффициентов, характеризующих ликвидность ТОО «Ремстрой»

Показатель	Нормативное ограничение	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение за период
1	2	3	4	5	6=5-3
Коэффициент текущей ликвидности (К1)	$K1 \leq 1-2$	2,08	1,84	1,58	- 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности (К2)	Допустимое =0,7-0,8 желательно $K2 \geq 1,5$	1	0,85	0,77	- 0,23
Коэффициент абсолютной ликвидности (К3)	$K3 \geq 0,2-0,7$	0,95	0,5	0,43	- 0,52
Общий показатель ликвидности (К4)	$K4 \geq 1$	1,06	0,94	1,2	0,14

2.3 Оценка показателей рентабельности ТОО «Ремстрой»

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, объединении, отрасли в целом,

характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции.

Коэффициенты рентабельности (доходности) представляют собой частный случай показателей эффективности, т.е. это отношение прибыли к затратам или ресурсам.

Показатели рентабельности являются основными показателями предприятия, т.к. характеризуют эффективность использования инвестиций (т.е. определяют, как используется вложенный в предприятие капитал).

В качестве соизмерителя выступают уровень рентабельности и коэффициенты прибыльности (доходности). Показатели рентабельности являются важнейшими для оценки рыночной активности фирмы, эффективности использования экономического потенциала и финансовых ресурсов предприятия.

Рассчитаем показатели рентабельности деятельности строительного предприятия ТОО «Ремстрой» за 2012-2014 гг.

Рентабельность продаж = прибыль от реализации продукции/выручка от реализации продукции*100%

Значение этого коэффициента показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого руб. реализованной продукции. Тенденция к его снижению позволяет предположить сокращение спроса на продукцию предприятия. Снижение коэффициента рентабельности реализованной продукции может быть вызвано изменениями в структуре реализации, снижением индивидуальной рентабельности изделий, входящих в реализованную продукцию, и др.

- 2012г.:360000тг./13500000тг.*100% = 2,6%;

- 2013г.:302000тг./13950000тг.*100% = 2,2%;

- 2014г.:442000тг./15000000тг.*100% = 3%.

Увеличение коэффициента рентабельности продаж является положительной тенденцией.

Рентабельность производственной деятельности - показывает, сколько предприятие получило прибыли с каждого руб. затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность производственной деятельности = чистая прибыль/затраты по реализованной продукции*100%.

Тенденция к постепенному увеличению затронула также и показатель рентабельности производственной деятельности предприятия ТОО «Ремстрой»:

- 2012г.: $235000\text{тг.}/13265000\text{тг.} * 100\% = 1,8\%$;

- 2013г.: $200000\text{тг.}/13\,750\,000\text{тг.} * 100\% = 1,5\%$;

- 2014г.: $285000\text{тг.}/14\,700\,000\text{тг.} * 100\% = 2\%$.

Увеличение коэффициента рентабельности производственной деятельности составило 0,2 %. Данный показатель, хоть и незначительно, но все же отражает положительную тенденцию.

Вышеприведенные расчеты показывают, что в настоящее время показатели рентабельности продаж и производственной деятельности находятся на достаточном уровне, но имеют неустойчивый характер.

Еще одним важным показателем рентабельности деятельности предприятия является рентабельность активов. Коэффициент рентабельности активов (R_a) рассчитывается как отношение чистой прибыли ($\Pi_{ч}$) к величине активов (A):

Рентабельность активов = чистая прибыль/величина активов*100%

Этот коэффициент показывает насколько эффективно используются ресурсы организации. Строительное предприятие ТОО «Ремстрой» с каждого руб. вложенного в активы, получила:

- 2012г.: $360000\text{тг.}/14850000\text{тг.} * 100\% = 2,4\%$

- 2013г.: $302000\text{тг.}/15086000\text{тг.} * 100\% = 2\%$;

- 2014г.: $442000\text{тг.}/15900000\text{тг.} * 100\% = 2,8\%$

Рост коэффициента, хотя и не очень стабильный, свидетельствует об увеличении спроса на продукцию предприятия и эффективном использовании имущества.

Собственников организации интересует не только общая эффективность использования ресурсов, но и эффективность ресурсов, принадлежащих им, т.е. рентабельность собственного капитала.

Коэффициент рентабельности собственного капитала рассчитывается следующим образом: рентабельность собственного капитала = чистая прибыль/величина собственного капитала организации*100%

На строительном предприятии он составил:

- 2012г.: $235000\text{тг.}/4100000\text{тг.}*100\% = 5,7\%$;
- 2013г.: $200000\text{тг.}/4\ 200000\text{тг.}*100\% = 4,8\%$;
- 2014г.: $285000\text{тг.}/4\ 110000\text{тг.}*100\% = 7\%$.

Ежегодное увеличение коэффициента рентабельности собственного капитала представляет положительную тенденцию. Рост коэффициента можно объяснить ростом прибыли в 2012–2014 гг.

Основными резервами роста рентабельности ТОО «Ремстрой» являются снижение себестоимости реализованной продукции, увеличение объема ее реализации, повышение качества продукции, реализация ее на более выгодных рынках и т.д.

В результате проведенного анализа показателей прибыльности и рентабельности деятельности ТОО «Ремстрой» можно сказать о том, что управление производственной и финансовой деятельностью организации осуществляется достаточно эффективно, однако предприятие может показать еще более высокие результаты.

Таблица 5 – Динамика рентабельности ТОО «Ремстрой» (%)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение за период
Рентабельность продаж	2,6	2,2	3	0,4
Рентабельность производства	1,8	1,5	2	0,2
Рентабельность активов	2,4	2	2,8	0,4
Рентабельность собственного	5,7	4,8	7	1,3

капитала				
----------	--	--	--	--

В настоящее время показатели рентабельности продаж и производственной деятельности предприятия находятся на достаточно высоком уровне, но имеют неустойчивый характер (в течение 2012-2013 гг. наблюдалось незначительно увеличение этих коэффициентов в среднем на 0,3 % в год). Данную ситуацию можно исправить путем снижения себестоимости реализованной продукции, увеличения объема ее реализации, повышения качества продукции и реализации продукции на более выгодных рынках.

Рост коэффициентов рентабельности активов и собственного капитала говорит о повышенном спросе на продукцию ТОО «Ремстрой» и эффективном использовании имущества.

3 Пути и перспективы развития ТОО «Ремстрой»

3.1 Основные направления совершенствования механизма формирования финансово-хозяйственных результатов деятельности строительной компании

Основные направления совершенствования механизма формирования и распределения финансово-хозяйственных результатов целесообразно объединить в несколько групп, исходя из структуры данного механизма, а также с учетом его внутренних и внешних связей в рамках финансово-хозяйственного механизма и системы управления финансами строительной организации.

Основные направления совершенствования механизма формирования финансово-хозяйственных результатов включают оптимизацию учетной политики строительных организаций; комплекс мероприятий, обеспечивающих законное и правильное определение объема выручки от реализации строительной продукции, суммы налога на добавленную стоимость, сумм налогов относимых на финансовые результаты, а также размеров издержек производства, что влияет на точность и достоверность определения финансово-хозяйственных результатов.

Основные направления совершенствования механизма распределения финансово-хозяйственных результатов включают:

- оптимизацию системы налогообложения прибыли; разработку такой системы ставок и льгот налога на прибыль, которая будет стимулировать использование чистой прибыли строительных организаций, прежде всего, на развитие и совершенствование собственной производственной базы;
- изжитие непроизводительных затрат и потерь;
- разработку и реализацию мероприятий, направленных на преодоление кризиса неплатежей в целях постепенного снижения сумм пени и штрафов, уплачиваемых в бюджет и внебюджетным фондам;

-оптимизацию распределения чистой прибыли, остающейся в распоряжении строительной организации, на фонды потребления и фонды накопления; комплекс мероприятий, обеспечивающих целесообразное и эффективное использование средств фондов потребления и накопления.

Группа направлений совершенствования методов управления формированием и распределением прибыли включает разработку и внедрение перспективных методов оценки, анализа, прогнозирования и планирования финансово-хозяйственных результатов, а также методов оперативного контроля над ходом выполнения плана по прибыли, в том числе и в условиях автоматизации.

Меры по совершенствованию финансово-хозяйственного механизма строительных организаций необходимо отразить в руководящих документах, так как преобразования в функциональном звене финансово-хозяйственного механизма обязательно должны сопровождаться развитием нормативно-правовой базы финансов подрядных строительных организаций.

3.2 Разработка методов оценки и оптимального ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия

С целью выхода из тяжелого финансово-хозяйственного положения и обеспечения безубыточной работы, в каждой строительной организации необходимо провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. При этом главным финансовым показателем следует считать прибыль. Чтобы управлять массой и динамикой прибыли, следует постоянно держать в центре внимания как производственные показатели, являющиеся основными факторами роста прибыли, так и коммерческую сторону работы, то есть процесс реализации готовой строительной продукции заказчикам, в то время как во многих строительных организациях стиль и методы работы финансово-плановых органов серьезно устарели. Вместе с тем, вопросы управления финансовыми результатами

предприятия в современных условиях являются одним из важнейших объектов исследования российского финансово-хозяйственного менеджмента. Применение в практике финансово-плановых органов современных методов управления финансами будет способствовать повышению качества финансово-хозяйственного планирования и обоснованности принимаемых руководством управленческих решений.

Таким образом, в соответствии с поставленной целью необходимо уделить внимание разработке методов оценки и оптимального распределения прибыли с учетом действующих правил организации и ведения бухгалтерского учета. Данные методы должны обеспечить объективную оценку финансово-хозяйственных результатов в отчетном периоде, оценку показателей финансово-хозяйственного риска, прогноз финансово-хозяйственных результатов в планируемом периоде, проверку обоснованности плана по прибыли и оперативный контроль над ходом его выполнения, а также расчет оптимальной нормы потребления чистой прибыли исходя из плана по объему строительно-монтажных работ.

Целью разработки методов является создание универсального инструмента управления процессом формирования и распределения финансово-хозяйственных результатов для руководителей и финансово-плановых органов подрядных строительных организаций.

Методы оценки и оптимальное распределение прибыли должны включать следующие разделы:

1. Методы сбора и систематизации исходных данных.
2. Методы оценки финансово-хозяйственных результатов.
3. Методы оптимального распределения финансово-хозяйственных результатов в планируемом периоде.

Методика сбора исходных данных предполагает также систематизацию в виде таблицы основных показателей финансово-хозяйственной деятельности строительной организации, которые не могут быть получены расчетным путем.

Значения промежуточных показателей вычисляются в рамках методики оценки финансово-хозяйственных результатов. Таблица сбора и систематизации исходных данных содержит информацию о наименовании финансово-хозяйственных показателей, об источниках данных, а также о фактических значениях финансово-хозяйственных показателей. Источниками информации служат регистры бухгалтерского учета и отчетности.

Методика оценки финансово-хозяйственных результатов включает ряд этапов: расчет показателей рентабельности и финансово-хозяйственного риска, анализ динамики основных финансово-хозяйственных показателей, а также факторный анализ балансовой прибыли.

Оценивая финансовые результаты, целесообразно проследить динамику балансовой и чистой прибыли, а также динамику влияющих на них факторов.

Фактор рентабельности производства целесообразно разложить на два фактора: первый - влияние эффекта производственного рычага; второй - влияние эффекта, полученного от фактического проведения организационно-технических мероприятий, предусмотренных строительным финансовым планом. На практике прирост суммы балансовой прибыли, вызванный воздействием эффекта производственного рычага, как правило, приписывался несуществующим организационно-техническим мероприятиям, либо мероприятиям, которые были запланированы, но фактически проводились не в полном объеме. Это связано с механизмом воздействия эффекта производственного рычага на основные финансовые показатели: темп прироста балансовой прибыли как бы «автоматически» опережает темп прироста объема выручки от реализации строительной продукции, что влияет на рост рентабельности производства.

Результаты анализа финансово-хозяйственных результатов целесообразно обобщить в виде таблиц, которые можно было бы включить в материалы балансовых комиссий по итогам деятельности строительной

организации в истекшем году или квартале. Таблицы анализа финансово-хозяйственных результатов должны заполняться финансовым Ремом во взаимодействии с планово-экономическим Ремом строительной организации.

Сущность проверки обоснованности плана по прибыли состоит в расчете суммы оборотных и внеоборотных активов, которая сможет обеспечить запланированный рост объема строительного производства с учетом планируемого изменения показателей эффективности.

Проблема восполнения относительного недостатка в собственных средствах может быть решена двумя способами: путем уменьшения плана по росту объема производства и путем привлечения дополнительных заемных средств. Во втором случае, привлечение краткосрочных банковских кредитов приведет к росту суммы процентов за кредит и снижению массы балансовой прибыли.

Таким образом, методика прогнозирования финансово-хозяйственных результатов позволяет моделировать различные экономические ситуации и, в конечном счете, найти оптимальный вариант плана по прибыли, обоснованный достоверными экономическими расчетами.

Проверка обоснованности плана по прибыли завершается расчетом максимальной нормы потребления чистой прибыли. В случае превышения предельной нормы потребления чистой прибыли может возникнуть ситуация, когда имеющихся в наличии активов окажется недостаточно для обеспечения запланированного прироста объема строительно-монтажных работ и суммы балансовой прибыли в условиях прогнозируемого уровня эффективности строительного производства. В Ремьных случаях руководство строительной организации может принять решение об изменении нормативов отчислений в фонды потребления и накопления, что потребует пересмотра некоторых положений учетной политики строительной организации. Если полученные результаты не удовлетворяют руководителя и финансово-плановые органы строительной

организации, то следует продолжить работу в рамках данной методики способом моделирования и, в конечном счете, найти оптимальное решение.

Методы оценки финансово-хозяйственных результатов за относительно короткие периоды времени (месяц, декада, неделя) существенно повышает точность прогноза, а также глубину и качество анализа полученных финансово-хозяйственных результатов, что должно послужить основой для усиления оперативного контроля над состоянием финансово-хозяйственной деятельности строительной организации.

Вместе с тем, практическое использование методов оценки и оптимального ведения финансово-хозяйственной деятельности потребует от финансово-плановых органов проведения трудоемких расчетов, поэтому данную методику необходимо автоматизировать. Успешному решению этой задачи должна способствовать подробная формализация методики, а также конкретное и однозначное описание порядка и последовательности действий финансово-плановых работников при использовании данной методики.

3.3 Пути увеличения прибыли ТОО «Ремстрой»

Систематическое получение прибыли является необходимой целью предпринимательской деятельности любого предприятия. Поэтому доминирующей проблемой для предприятия является максимизация прибыли, что означает разработку стратегии на систематическое увеличение прибыли и минимизацию издержек. Данная задача многоплановая, вот почему для своего решения она требует системного подхода.

Из этого следует, что максимизация прибыли связана с процессом приращения предпринимательской прибыли. Это, в свою очередь, означает, что в расчетах требуется использование предельных величин: предельной прибыли, предельного дохода и предельных издержек.

Для того чтобы решить вопрос максимизации прибыли, важно также знать, действует ли предприятие в условиях свободной конкуренции или монопольного рынка.

Для предприятия максимизация прибыли заключается в выборе такого объема реализации продукции, при котором предельные издержки предприятия в производстве и при реализации равнялись бы рыночной цене. Иными словами, на рынке свободной конкуренции доход равен рыночной цене.

Для максимизации прибыли рекомендуется осуществлять следующие конкретные мероприятия:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение сельскохозяйственных работ. Для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение работ.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств и сокращению всех видов запасов.

4. Улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.

5. Так же не последнюю роль занимает увеличение объема сельскохозяйственных работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

6. Сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии и оборудования.

7. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

9. Рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.

10. Совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность Ремьных рекламных мероприятий.

11. Осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к Ремьным категориям покупателей.

12. Осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повышении производительности труда.

13. Осуществлять постоянный контроль условий хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на предприятии. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделялось таким сферам, как реализация и сбыт продукции, так как нужды и запросы потребителей становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре. Максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия. Современное сельскохозяйственное предприятия должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять предлагаемые услуги, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.

2. Технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда.

3. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

4. Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску заказчика. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого выполнения работ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование рынка - процесс многоплановый. Требуется взаимодействие многих составляющих, одной из которых является становление и развитие малых предприятий. Понятие «малое предприятие» предполагает предпринимательскую деятельность небольших предприятий в традиционных областях.

Малые предприятия создают благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; идет насыщение рынка товарами и услугами; создаются дополнительные рабочие места; расширяется потребительский сектор; лучше используются местные сырьевые ресурсы.

Социальная функция малых предприятий состоит в их способности в больших масштабах поглощать незанятую рабочую силу, снижать социальную напряженность, безработицу. Поэтому развитие малых предприятий - это наиболее дешевый путь к рынку, закладывающий глобальные основы ресурсосберегающего экономического роста в стране.

Мировой опыт экономически развитых стран свидетельствует о необходимости присутствия малых предприятий для развития рыночной экономики и процветания общества.

Финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Наилучшим способом объективной достоверной оценки финансового состояния предприятия является его анализ, который позволяет отследить тенденции развития предприятия, дать комплексную оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия на основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Данные финансового анализа используются для прогнозирования возможных

финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработки моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов; разработки конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

На основе исследования деятельности предприятия ТОО «Ремстрой» за 2012-2014гг. дана оценка финансового состояния предприятия и ее изменение в течение данного периода.

Анализ баланса ТОО «Ремстрой» показал, что за исследуемый период структура средств предприятия и их источники претерпела определенные изменения. Так, за 2012-2014гг. имущество ТОО «Ремстрой» увеличилось на 1 050 тыс. руб. . Это изменение было обусловлено увеличением основных средств предприятия на 800 тыс. руб. ., или на 3,7% и увеличением стоимости оборотных активов лишь на 400 тыс.руб. . То есть за отчетный период в текущие активы было вложено достаточно средств для осуществления нормальной финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

По результатам оценки показателей ликвидности баланса можно признать баланс предприятия ТОО «Ремстрой» 2012г. ликвидным, а к концу 2014г. это положение улучшилось, несмотря на то, что 2013г. происходили колебания. Это произошло в результате того, что в структуре баланса удельный вес наиболее ликвидных активов увеличился, а удельный вес наиболее срочных обязательств наоборот сократился. Так же произошел рост быстрореализуемых активов и медленно реализуемых активов.

Анализ финансовой устойчивости предприятия ТОО «Ремстрой» показал, что финансовое положение предприятия устойчиво, и продолжает улучшаться. Это происходит в результате того, что увеличивается собственные оборотные средства. Кроме того, можно сделать вывод о том, что деятельность предприятия по производству и реализации строительных объектов является рентабельной.

В настоящее время показатели рентабельности продаж и производственной деятельности предприятия находятся на достаточно высоком уровне. В процессе анализа финансовых результатов ТОО «Ремстрой» установлено, что в абсолютном отношении все показатели прибыли отчетного года увеличились по сравнению с 2012 годом. Наибольшее увеличение наблюдается по прибыли от реализации (+82 тыс.руб.), а чистая прибыль (+50 тыс.руб.).

Стабильное развитие сектора малого и среднего предпринимательства в долгосрочной перспективе предполагает значительную государственную поддержку (выраженную в виде инвестиционных программ, проектов, комплексной кредитной и налоговой политики), прежде всего, малых и средних инновационных предприятий и соответствующих инфраструктурных объектов – кластеров, бизнес-инкубаторов, технопарков, научных парков, венчурных фондов, гарантийных фондов, фондов прямых инвестиций и т.д.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, разработанной Минэкономразвития России, к 2020 году для субъектов малого предпринимательства предусматривается достижение следующих показателей, отвечающих инновационному варианту развития российской экономики: доля малого бизнеса в общем ВВП – 30% (доля малого и среднего бизнеса в общем ВВП – 50%); увеличение доли малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства до 80% (доля малого и среднего бизнеса – 90%); увеличение доли занятых в сфере малого и среднего бизнеса до 60% населения Российской Федерации и до 30 % от числа всего занятого населения (доля малого и среднего бизнеса – 50%).

Такие ориентиры направлены на обеспечение к 2020 году сопоставимых со среднеевропейскими показателей развития малого и среднего предпринимательства, что предполагает стимулирование роста общего числа субъектов предпринимательской деятельности – до 6 млн.[26]

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Любушин, Н.П. Экономика организации: Учебник / Н.П. Любушин. - М.: КноРус, 2011. - 304 с.
2. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, 2013. - 671 с.
3. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2010. - 416 с.
4. Раздорожный, А.А. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / А.А. Раздорожный. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2010. - 95 с.
5. Ворот, И.Н. Экономика фирмы. Учебное пособие. - М.: Высшая школа, 2013. - 340с.
6. Горфинкель, В.Н., Швандар С.М., Купряков Н.И. Курс предпринимательства. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 250с.
7. Гелета, И.В. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / И.В. Гелета, Е.С. Калининская, А.А. Кофанов. - М.: Магистр, 2011. - 303 с.
8. Мокий, М.С., Скамай, Л.Г., Трубочкина М.И. Экономика предприятия Москва, 2014.
9. Иванов, Г.Г. Экономика организации (торговля): Учебник / Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 352 с.
10. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
11. Джиева, В.А. Основы экономических знаний: рынок и предпринимательство. Учебник / Под ред. Лобко А.Г. - М.: Высшая школа, 2014. - 520с.
12. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. - М.: Юрайт, 2013. - 433 с.
13. Лапуста, М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 115с.

14. Новицкий, Н.И. Основы менеджмента: Организация и планирование производства. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 208с.
15. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): Учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 с.
16. Осипова, Л.В., Синяева, И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. - 421с.
17. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений / Н.А. Сафронов. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 256 с.
18. Основы предпринимательского дела / Под ред. Осипова Ю.М. - М.: Дело, 2013. - 320с.
19. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2013. - 280 с.
20. Предпринимательство. Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.:ИНФРА-М, 2014. – 520с.
21. Хунгуреева, И.П., Шабыкова Н.Э., Унгаева И.Ю. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Улан-Удэ, Изд-во ВСГТУ, 2014. – 240 с.
22. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. –3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. –718 с.
23. Волкова ,О.И.. Экономика предприятия М Инфра - М, 2013 г.
24. Экономика и статистика предприятия. / Под ред. Ильенкова С.Д., Сиротиной Т.П., Москва, - 2013.
25. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. - М.: Дашков и К, 2013. - 292 с.
26. Фатин, Д.С. Перспективы развития малого предпринимательства в России»// Международный научно-исследовательский журнал «Экономические

науки» - URL: <http://research-journal.org/economical/perspektivy-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-rossii>