МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОУ ВПО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЗАОЧНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

**кУРСОВАЯ РАБОТА**

Дисциплина **«Экономика предприятия»**

На тему:

*«Малые предприятия и их развитие в современных условиях»*

Выполнил **Дьячкова А.А.**

Студентка  **5 курса, день**

Специальность **МиМ**

№ зач. книжки **05ммб02640**

Преподаватель **Тищенко А.Т.**

Брянск 2010г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

Глава 1. Сущность малых предприятий и их место в экономике России

* 1. Сущность понятия «малое предпринимательство»
  2. Виды малых предприятий и характеристика их экономической деятельности
  3. Малый бизнес – основа современной рыночной инфраструктуры.
  4. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления

Глава 2. Технико-экономическая характеристика малого предприятия, особенности его создания и функционирования

2.1. Краткая характеристика организации

2.2. Характеристика имущества и средств ООО «ФД-Брянск»

2.3. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «ФД Брянск»

2.4. Оценка состава и структуры источников средств

2.5. Анализ оборачиваемости активов

2.6. Анализ доходности организации

Глава 3. Преимущества и проблемы ООО «ФД Брянск», пути решения проблем

Заключение

Приложения

Список использованной литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

Малое предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. И если крупный бизнес – это скелет, ось современной экономики, то все многообразие мелкого и среднего предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма.

Изучение этой темы значительно для развития малого предпринимательства в России, так как оно возродилось в нашей стране сравнительно недавно – в конце 1987 года, когда государство в лице законодательной власти благословило частную инициативу, или предпринимательство. Именно в 1987 году в СССР появились и стали активно развиваться кооперативы. Россия сделала выбор в пользу демократического общества, основанного на рыночных отношениях и власти закона и призванного обеспечить личную свободу граждан, существование без насилия, возможность каждому трудиться на себя. Однако новые экономические структуры и по сей день переживают этап становления, несколько затянувшийся, по правде говоря.

Итак, целью работы является раскрытие основных теоретических понятий малого предпринимательства и его характеристик, роль малых фирм в экономике и их развитие в разных странах мира, включая Россию.

**Глава 1. Сущность малых предприятий и их место в экономике России**

* 1. **Сущность понятия «малое предпринимательство»**

Как явствует из самого определения, «малое предпринимательство» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях), конституциирующих сущность этого понятия.

Западные экономисты определяют предпринимательство как процесс поиска новых возможностей, внедрения новых способов производства, открытость к новым перспективам, преодоление старых ограничений. Предпринимательство, считают они, есть четвертый фактор производства, который, однако, неосязаем[[1]](#footnote-1).

Отечественные психологи усматривают в предпринимательстве особый, связанный с риском вид деятельности по организации нового потенциала, прибыльного дела, а также творческую активность в экономике, требующих специфических личностных качеств.

Как показывает мировая и отечественная практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (организации). В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником.

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты хозяйственной деятельности относятся к субъектам малого предпринимательства, является численность персонала (занятых работников), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются следующие: средняя численность занятых на предприятии работников, ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год, и величина активов.

Но во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих. Приведем критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства, которые применяются в странах с развитой рыночной экономикой. Итак, в Европейском сообществе с 1 января 1995г. к малым предприятиям относятся предприятия при непревышении ими следующих показателей:

* Количество занятых работников до 50 человек;
* Годовой оборот менее 4 млн. *ЭКЮ*;
* Сумма баланса менее 2 млн. *ЭКЮ*;

При определении мер поддержки субъектам предпринимательства на уровне ЕС могут применяться и другие показатели, а страны, входящие в ЕС, могут использовать и свои показатели при отнесении предприятий к малым. Предложенными Комиссией ЕС критериями отнесения фирм к малым предприятиям являются следующие: число занятых работников не должно превышать 100 чел., размер собственных основных средств должен быть менее 75 млн. *ЭКЮ* при условии, что доля более крупной компании в уставном капитале компании не превышает одну треть.

Как отмечалось выше, в отдельных развитых странах количественный размер показателей отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства может отличаться от общепринятого в ЕС:

Таблица 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Численность работающих | Годовой оборот |
| Великобритания | 24-99 (до 200 чел. в промышленности) | 400 тыс. фунтов |
| Франция | не свыше 200 (до 500 в промышленности) | ниже 200 млн. франков |
| ФРГ | не более 500 (до 49 официально) | не свыше 500 млн. *ЭКЮ* (менее 1 млн. марок официально) |
| Швеция | до 200 чел. |  |
| Япония | до 100 (не свыше 300 в промышленности) | до 30 млн. иен (до 100 млн. в промышленности) |
| США | не свыше 500 чел. | не свыше 5 млн. долларов |

Принцип отнесения предприятия к малому по численности работников сохранился и в российском законодательстве. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»[[2]](#footnote-2) от 14 июня 1995 года №88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней: в промышленности – 100 чел.; в строительстве – 100 чел.; на транспорте – 100 чел.; в сельском хозяйстве – 60 чел.; в научно-технической сфере – 60 чел.; в оптовой торговле – 50 чел.; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел.; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

В Федеральном Законе РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» установлено, что под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

* 1. **Виды малых предприятий и характеристика их экономической деятельности**

В зависимости от того, какой вид деятельности, и какую стратегию поведения выбирает предприятие на рынке, в экономике западных стран выделяют следующие виды малых предприятий: коммунанты, патиенты, эксплеренты.

* КОММУНАНТЫ. Малые предприятия этой группы, как правило, специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, иногда осуществляют промежуточную сборку. Эти предприятия очень тесно взаимодействуют с крупными предприятиями через систему кооперационных связей, систему субподряда. С помощью этих предприятий крупное производство освобождается от невыгодного ему вспомогательного неэффективного производства. Малые предприятия этой группы находятся в сильной зависимости от крупных и ведут жесткую конкурентную борьбу между собой.
* ПАТИЕНТЫ. Предприятия этой группы специализируются на выпуске конечной (готовой) продукции, ориентированной в основном на локальные рынки сбыта с ограниченным спросом, на местные источники сырья и материалов. Это производство продуктов, одежды, обуви, мелкие строительные работы. Они достаточно независимы от крупных, иногда могут составить и сырьевую конкуренцию крупному предприятию благодаря высокому качеству выпускаемого продукта.
* ЭКСПЛЕРЕНТЫ. Предприятия этой группы – так называемые рисковые фирмы или инновационные предприятия, занимаются в основном научными, конструкторскими разработками, коммерческим освоением технических открытий, производством опытных партий товаров.

Малое предприятие осуществляет свою деятельность во всех сферах и отраслях народного хозяйства, выполняя один или несколько видов деятельности. Однако следует иметь в виду, что отдельные виды деятельности разрешаются исключительно государственным предприятиям, а производство ряда товаров может быть осуществленном только на основании специального разрешения (лицензии). Малое предприятие обладает самостоятельностью в осуществлении своей хозяйственной деятельности, в распоряжении выпускаемой продукцией, прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, если иное не предусмотрено его уставом.

На предприятиях всех видов основным обобщающим показателем финансовых результатов является прибыль. Важный момент хозяйственной деятельности предприятия – планирование. Малое предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, услуги и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышения личных доходов его работников. Основу планов составляют договоры, заключенные самостоятельно с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг, а также поставщиками сырья, материалов, необходимых для производства продукции. Договоры могут заключаться и с соответствующими государственными органами.

В условиях либерализации цен предприятие реализует свою продукцию, работу, услуги, отходы производства по ценам и тарифам, устанавливаемым самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации – по государственным ценам.

Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия в зависимости от его организационно-правовой формы являются прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, а также кредиты и другие поступления, не противоречащие закону.

Для хранения денежных средств и осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций предприятие открывает расчетный и другие счета в любом банке. Банк или его отделения по месту регистрации предприятия обязаны открыть расчетный счет по требованию предприятия.

Предприятие несет полную ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины. Предприятие, не выполняющее свои обязательства по расчетам, может быть в судебном порядке объявлено неплатежеспособным (банкротом) в соответствии с Законом Российской Федерации от 19 ноября 1992г. «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Малое предприятие может заключать на общих основаниях договоры с иностранными партнерами и открывать инвалютные счета. При условии соблюдения установленных правил, малые предприятия могут самостоятельно выходить на международный рынок, зарабатывать валюту, а также приобретать ее, в том числе и на аукционах.

Формы, системы и размер оплаты труда работников предприятия, а также другие виды их доходов устанавливается предприятием самостоятельно. Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников независимо от видов собственности и организационно-правовых форм предприятия. При этом оно может самостоятельно устанавливать для своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные льготы, а также поощрять работников организаций, обслуживающий трудовой коллектив и не входящих в состав предприятия.

Законом предусмотрено, что предприятие обязано обеспечить своим работникам безопасные условия труда, и несет ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности.

Работники малых предприятий подлежат социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и на условиях, установленных для рабочих и служащих государственных предприятий. Малое предприятие вносит взносы по социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и размерах, установленных действующим законодательством.

* 1. **Малый бизнес – основа современной рыночной инфраструктуры.**

В России малый бизнес привлекает к себе внимание только в последнее время, в связи с переходом к рыночной экономике, поскольку предпринимательская деятельность возможна в условиях рыночной и невозможна в административной системе.

Экономические реформы в России положили начало интенсивному возникновению малых предприятий.

В странах западной экономики этот процесс начался задолго до этого. 70-80 годы ознаменовались пристальным вниманием экономистов к проблемам развития малого бизнеса. В это время обозначилась тенденция к увеличению числа малых предприятий. Поэтому правомерно утверждать, что в эти годы одновременно с укреплением позиций верхушки монополистического капитала в экономике Запада наметился процесс возрастания значения мелких и средних фирм в ряде областей как материальной, так и нематериальной сферы производства.

Например, относительно состояния промышленности Германии можно привести следующие цифры. Доля 10 ведущих концернов в общем промышленном обороте со второй половины 70-х гг. до середины 80-х не возрастала, а по экспорту даже несколько снижалась. Наиболее же наглядной эта тенденция была в США. Согласно официальным данным с 1980 по 1989 года доля фирм малого производства увеличилась с 18% до 37%.

В общем, в 70-80-е годы сначала наметилась, а затем еще очевидней стала проявляться тенденция, при которой доля крупнейших компаний в выпуске продукции, инвестициях, обороте и других показателях многих отраслей оставалась стабильной или даже несколько снижалась. Установилось сбалансированное состояние между мелким и средним бизнесом. Этот временный период можно считать звездным часом малого бизнеса, поскольку для предпринимательства все более важной становится быстрая гибкая инновационная адаптация внутренней среды и внешних взаимосвязей фирм к возрастающей неопределенности хозяйственной среды.

Большой плюс малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике. Не случайно в политике правительств Германии, США и многих других развитых капиталистических стран помощь мелкому бизнесу занимает особое место. Мировая практика убеждает: прорыв к рынку может быть осуществлен прежде всего через активное развитие малого бизнеса. Он является сегодня становым хребтом экономики развитых стран.

Активный рост доли малых предприятий в структуре экономики западных стран начал происходить с середины 70-х, начала 90-х годов. На сегодняшний день в наиболее развитых странах Запада малые фирмы составляют 70-90% от общего числа предприятий. Для сравнения можно взять, например, США, где в малом производстве занято 53% всего населения, Японию – с ее 71,7% и страны ЕС, где на аналогичных предприятиях трудится примерно половина работающего населения. В Индии число малых предприятий превышает 12 млн., а в Японии 9 млн. Малый бизнес только в США дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест.

Только эти цифры говорят об огромной важности предприятий малого бизнеса для экономики этих стран. В пользу эффективности этих фирм говорит тот факт, что на один доллар затрат они внедряют в 17 раз больше нововведений и разработок, чем крупные предприятия, которые дают жизнь лишь 10% новых технологий, остальные 90% внедряют малые предприятия и независимые изобретатели. Но дело не только в этом. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, что для высокомонополизированной экономики имеет первостепенное значение. Именно за счет малых предприятий можно преобразовать социально-экономическую структуру общества, осуществить плюрализм форм собственности, преодолеть монополизм , создать среду для конкуренции и развития рыночных отношений.

Всплеск появления малых предприятий в России приходится на 1994 год. Но буквально через несколько месяцев повышение цен и ужесточение налоговой политики резко сократили их прирост. Деловая активность замерла. Начался процесс выживания. Естественно, что в таких условиях малое предпринимательство не может реализовать те функции, которые присущи малому бизнесу в других странах, и, следовательно, выполнить свою задачу – формировать полноценный рынок товаров и услуг.

Достаточно сказать, что процесс образования малых предприятий в производственной сфере, начавший набирать силу в 1991 году, фактически прекратился. По данным Лиги кооператоров и предпринимателей РФ, «за 1992 год в России практически не возникло ни единого малого негосударственного предприятия в производственной сфере». Для сравнения, в развитой рыночной экономике процесс образования новых фирм идет нарастающим потоком. Если в США в 1970 году возникло 264 тыс. новых предприятий, то в 1980 – 532 тыс., а в 1988 году – 682 тыс. Всего же, по оценке, в американской экономике в 1992 году действовало около 18 млн. деловых предприятий, прежде всего в малом бизнесе.

Мелкие фирмы действуют в условиях жесткой рыночной конкуренции, которую не все способны выдержать. Поэтому бурный рост числа новых предприятий сопровождается в то же время разорением многих из них. Среднее время жизни малого предприятия где-то 6 лет. В большинстве случаев (около 90%) фирмы разоряются не из-за нехватки капитала или неэффективной технологии, а из-за отсутствия управленческих знаний.

В США регулярно проводятся опросы, где главными причинами неудач чаще всего называются: некомпетентность, несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но неопытный коммерсант), нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве и управлении; незначительные объемы продаж; конкуренция; слишком большие эксплуатационные расходы.

Однако, чаще всего компании умирают от нерешенных управленческих проблем, нежели от нехватки капитала или инвестиций. Том Нели, которому удалось участвовать в становлении многих компаний, говорит: «причиной банкротства является потеря контроля за состоянием дел и не отвечающая потребностям производства система управления».

Но все же несмотря ни на что, количество вновь создаваемых фирм превосходит число ликвидированных, что говорит об абсолютном увеличении числа предприятий малого и среднего бизнеса в экономике. Причем достаточно важно то, что часто малое предприятие обанкрочивается не полностью, а лишь выкупается более крупной фирмой или само становится таковой.

Отсюда можно говорить о трех моделях развития малого предпринимательства: консервация масштабов деятельности с последующим сохранением статус-кво; медленное расширение деловой активности; быстрое развитие малых предприятий и превращение в средние, а затем в крупные компании.

По данным опроса владельцев малых предприятий в Германии, 55% не планируют расширения, 35% - разрабатывают планы медленного устойчивого роста и только 10% - быстрого развития за счет производства новой продукции или вступления на новые рынки, что говорит о стремлении к сохранению своего статус-кво, видимо удовлетворяющего своих владельцев.

Развитие мелкого предпринимательства в России предполагает более внушительный процент разорившихся предприятий, чем в странах с развитой управленческой инфраструктурой. Малые предприятия объективно, по своей природе находятся в худших конкурентных условиях на рынке по сравнению с крупным бизнесом. У них выше издержки производства в связи с малыми сериями выпускаемой продукции, более низкий уровень научно-технической оснащенности, организации, квалификации кадров, сложнее обстоит дело с информационным обеспечением, им нередко не хватает средств для проведения маркетинга. Все это ставит малые предприятия в невыгодное положение на рынке. Поэтому создание развернутой и всесторонней системы государственной и общественной поддержки малого бизнеса – важнейшее условие его развития.

Малые предприятия стали своеобразным индикатором общего состояния дел в экономике. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменения хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях экономики.

Предприниматели все чаще осознают необходимость использовать не только преимущества специализации, особую атмосферу творчества и заинтересованности, традиционно царящую в малых фирмах, но и возможности, которые открываются при производственной кооперации: экономия на масштабах, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска.

* 1. **Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления**

Малые предприятия в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями.

Основная проблема малых предприятий – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Практически речь идет о создании широкого нового сектора народного хозяйства почти на пустом месте. В течение десятилетий такой сектор у нас в сколь-нибудь существенной степени отсутствовал. Это, в частности, означало и отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения, жившей «от получки до получки», не могло образоваться резерва средств, требующегося для того, чтобы начать собственное дело. Эти средства надлежит сейчас отыскать. Ясно, что предельно напряженный государственный бюджет их источником стать не может. Остается надеяться на кредитные ресурсы. Но и они не значительны и к тому же крайне трудно реализуемы при постоянной и усиливающейся инфляции.

Положение едва ли может серьезно измениться в позитивную сторону, если не перейти, наконец, от слов к делу в общественной поддержке конструктивного малого бизнеса. На существенный рост имеющихся для этого материально-технических и финансовых ресурсов, по крайней мере, в ближайшее время, нет оснований рассчитывать. Но гораздо лучше применить эти ресурсы наверняка можно. Для этого требуется тщательно выверенная последовательно проводимая в жизнь система селекции, позволяющая предоставлять ощутимые приоритеты тем, кто более полезен обществу. В целом на сегодня это означает предпочтение сферы производства сфере обращения при детальной дифференциации самого производства, причем не застывшей раз и навсегда, а весьма динамичной, на основе грамотного изучения общественного спроса, происходящих в нем подвижек и намечающихся тенденций.

В соответствии с такой исходной установкой должны конструироваться механизмы льготного кредитования, налогообложения, различного рода преференций, включая и связанные с внешнеэкономической деятельностью. Смысл в том, чтобы обеспечить лучшее удовлетворение потребностей народа при создании условий для последовательного развертывания предпринимательства.

* Следующая проблема – это та законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство. Пока она, мягко говоря, несовершенна, а во многих очень существенных положениях вообще отсутствует. Можно назвать немало правовых документов, так или иначе регулирующих малое предпринимательство (Гражданский Кодекс РФ, Законы Российской Федерации «О собственности в РСФСР», «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», ряд указов Президента РФ), но трудность, однако, в том, что, во-первых, нет сводной единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий; во-вторых, имеющиеся разрозненные, с данной точки зрения, установления претворяются в жизнь далеко не полностью. Проблема правовой основы малого предпринимательства, в конечном счете, будет убедительно решена тогда, когда удастся избавиться от правового нигилизма. Это, конечно, никак не исключает необходимости специальных законодательных мер регулирования малого бизнеса.

В настоящее время малое предпринимательство находится в условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Напротив, ощущается тенденция к тому, чтобы все больше «задвигать» его в старые рамки планово-административной системы с ее едва ли не всеохватным планированием и жесткой регламентацией с помощью лимитов, фондов и т. п. Так, с 1993г. введено планирование прибыли. Уже в начале квартала предприниматель обязан внести в бюджет налог с прибыли. Если же по итогам квартала обнаружится, что ее оказалось больше (например, потому, что удалось в течение данного срока получить выгодный заказ, на который не рассчитывали), предпринимателю надлежит не только уплатить дополнительную сумму налога, но еще и банковский процент с нее.

Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий. Нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право малым предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен доступ малых предприятий к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных одноразовых финансовых затрат.

* Еще одна важная проблема – кадры. Часто говорят, что предпринимателем надо родиться. Против этого трудно возразить, но нельзя не считаться, во-первых, с тем, что «урожденных» предпринимателей все же меньше, чем реально нужно обществу, во-вторых, что и им требуется приобрести определенный объем знаний: ведь обучают же, скажем, «урожденных» музыкантов, ученых, спортсменов. Нет оснований считать, что к предпринимателям нужно подходить с иной меркой. Между тем с обучением кадров для бизнеса дело обстоит далеко не лучшим образом.
* Круг не простых проблем связан и с социальной защитой предпринимательской деятельности. Известно, что ранее существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения в условиях переходного периода оказалась практически подорванной. Требуется, по сути, строить эту систему заново по отношению ко всему обществу, а по отношению к предпринимателям – новому социальному слою – тем более.

Общеизвестно, что снижение доходов населения привело к значительному ухудшению структуры потребления. Доходы направляются в основном на приобретение товаров первой необходимости, прежде всего продуктов питания и оплату коммунальных услуг. То же, по сути, касается и малого предпринимательства. Если раньше оно предполагало определенное накопление, то после первого этапа реформы было вынуждено работать в подавляющей мере на потребление. Производить продукцию с длительным производственным циклом, включая, разумеется, и наукоемкую, стало даже не то что неэффективно, а просто разорительно. Начались серьезные негативные структурные изменения в малом бизнесе. Если ныне идущие процессы будут продолжаться и не встретят противодействия в виде социальных гарантий малому предпринимательству, само его существование под вопросом.

В целях развития малого бизнеса и обеспечения государственной поддержки малого предпринимательства Советом Министров – Правительством Российской Федерации принят ряд специальных постановлений. В Постановлении «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации (от 11 мая 1993г. №446) отмечается, что государственная поддержка малого предпринимательства является одним из важнейших направлений экономической реформы. Этим постановлением также определены приоритеты развития малого предпринимательства. К ним отнесены производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство промышленных товаров и товаров народного потребления, включая товары, имеющие экспортный потенциал, оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг, строительство объектов жилищного и производственного назначения.

Предусматриваются поручения ряду министерств и ведомств по внесению изменений и разработке соответствующих положений в области финансирования и кредитования, научно-технического развития, материально-технического обеспечения и сбыта продукции, подготовки кадров, внешнеэкономической деятельности, а также установление дополнительных налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства. Согласно постановлению, утвержден комплекс первоочередных мер по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации: нормативно-правовое обеспечение, финансово-кредитное обеспечение, информационно-техническое обеспечение, внешнеэкономическая деятельность, организационное, кадровое, консультационное обеспечение.

На Министерство экономики Российской Федерации возложена разработка основ политики государственной поддержки малого предпринимательства, а также координация деятельности центральных органов федеральной исполнительной власти и формирование инфраструктуры малого предпринимательства. Дальнейшее развитие малого бизнеса в России предусмотрено Федеральным Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

**Глава 2. Технико-экономическая характеристика малого предприятия, особенности его создания и функционирования**

**2.1. Краткая характеристика организации**

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Федеральная доставка – Брянск»

Наименование: ООО «ФД Брянск».

Местонахождение: г. Брянск, 241020, Г БРЯНСК, ПРОЕЗД МОСКОВСКИЙ, Д 15,

Телефон: 63-02-65

Дата регистрации: 13.08.1997 г.

Организационно-правовая форма: Предприятие является юридическим лицом (общество с ограниченной ответственностью), правовое положение которого определяется действующим законодательством РФ.

Основные виды деятельности: оптовая торговля табачными изделиями– 100%. Все вышеперечисленные виды деятельности осуществляются в соответствии с действующим законодательством РФ.

Финансово-хозяйственная деятельность осуществляется с 1997 года.

Сведения об учетной политике: Учетная политика ООО «ФД Брянск» утверждена Приказом № 1 от 05.03.2005 г. Ее основными моментами является:

- на предприятии применяется единая журнально-ордерная форма ведения учёта;

- равномерное начисление износа по основным средствам;

- стоимость объектов нематериальных активов погашается путём начисления амортизационных отчислений линейным способом;

- оценка производственных запасов по методу средней себестоимости;

- списание общепроизводственных и общехозяйственных расходов производится в конце периода, в котором они возникли по принадлежности с последующим их распределением по объектам калькулирования;

- товары, приобретенные предприятием, отражаются по покупной себестоимости;

- отгруженные товары, сданные работы и оказанные услуги отражаются в балансе по полной фактической себестоимости.

- продукция незавершенного производства отражается по фактическим производственным затратам;

- в целях налогообложения метод определения выручки от реализации - по отгрузке отгруженной продукции

Характеристика основных фондов: Основные фонды ООО «ФД-Брянск» представлены как недвижимым имуществом: административным зданием, складскими помещениями, так и оборудованием.

Данные о руководителях: Директор – Загвоздин Александр Петрович, в должности с 2003 г.

Главный бухгалтер – Анисимова Светлана Алексеевна, в должности с 2005 г.

ООО «ФД-Брянск» является одним из основных поставщиков табачных изделий на территории города Брянска и Брянской области.

Финансовые формы и отчеты в представлены в приложениях.

Общество может быть добровольно реорганизовано или ликвидировано в порядке, установленном ГК РФ, с учетом требований настоящего Устава.

**2.2. Характеристика имущества и средств ООО «ФД-Брянск»**

Важнейшим элементом баланса является понятие актив, которое отражает совокупность имущественных средств хозяйствующей единицы. Важнейшими признаками включения хозяйственных ресурсов в актив являются следующие условия. Они должны: приносить экономическую выгоду в будущем; находиться в распоряжении хозяйствующего субъекта, который мог бы их беспрепятственно задействовать по собственному усмотрению или продать; являться результатом ранее осуществленных хозяйствующим субъектом сделок, т.е. быть пригодным к использованию в данный момент, а не находиться на стадии изготовления или доставки в рамках соответствующего договора. В состав актива включаются имущество и права. К имуществу относятся различные предметы, имеющие хозяйственную ценность в силу своих физических свойств (деньги, товары, материалы, строения, машины, оборудование). Права делятся на овеществленные и неовеществленные. Овеществленные связаны с владением какой-либо ценной бумагой, дающей право на получение некоторых ценностей. К неовеществленным правам относятся: долговые требования, права исключительные, например патент, лицензия, право на фирменный знак и т.д.

Пассив баланса показывает, во-первых, какая величина средств вложена в хозяйственную деятельность предприятия и, во-вторых, кто и в какой форме участвовал в создании имущественной массы предприятия. Пассив баланса определяется как обязательства за полученные предприятием ресурсы (активы).

Для выполнения исследований и оценки структуры актива и пассива баланса его статьи подлежат группировке, в результате сложения однородных по своему составу и экономическому содержанию статей баланса и дополнения его показателями структуры имущества, динамики, получается сравнительный аналитический баланс. Главными признаками группировки статей актива считают степень их ликвидности ( скорости превращения их в денежную наличность) и направление использования активов в хозяйственной деятельности предприятия. В зависимости от степени ликвидности, активы разделяют на две большие группы: внеоборотные и оборотные. В основе аналитической группировки пассива лежит юридическая принадлежность используемых предприятием средств и продолжительность использования их в обороте предприятия. Таким образом, при аналитической группировке баланса ООО«ФД-Брянск» получаем:

Характеристика **актива** баланса за 2008 год**:**

1. За отчетный период активыорганизации возросли на 1481 тыс. руб. или на 9,68%, в том числе:
   * за счет уменьшения объема внеоборотных активов на 132 тыс. руб. или на 21,22%;
   * прироста оборотных активов на 1613 тыс. руб. или на 10,99%. Рост оборотных активов может свидетельствовать не только о расширении производства или действии фактора инфляции, но и о замедлении их оборота, что объективно вызывает потребность в увеличении их массы.
2. Структура совокупных активов характеризуется значительным превышением в их составе доли оборотных средств.

* доля внеоборотных средств составляет на начало года – 4,06%, конец года – 2,92%.
* доля оборотных средств составляет 95,94% на начало года и 97,08% на конец отчетного периода.

1. Результаты анализа оборотных активов показывают, что наибольший удельный вес в составе этого раздела составляют запасы, представленные в значительной степени готовой продукцией и товарами для перепродажи (34,31 % - начало года и 40,81% - конец года). Увеличение удельного веса запасов на 35,17% может свидетельствовать о наращивании производственного потенциала организации, стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценения под воздействием инфляции. Следующей по удельному весу является статья дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), по которой происходит рост на 640 тыс. руб. или 10,9%, и доля которой в составе оборотных средств составляет 39,98 % - на начало года, 39,95% - на конец года.

Характеристика **пассива** баланса за 2008 год:

* + 1. Структура заемных средств в течение отчетного периода претерпела ряд незначительных изменений. Так, доля кредиторской задолженности увеличилась на 1283 тыс. руб. или на 8,54%.
    2. Поскольку у организации отсутствуют долгосрочные обязательства в виде займов и кредитов, то финансирование оборотных средств предприятия происходит в основном за счет собственных средств и кредиторской задолженности.

Таким образом, признаками баланса ООО «ФД Брянск» являются:

- валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом периода на 1481 тыс.руб. или на 9,68%;

- темпы прироста оборотных активов (увеличились на 10,99%), а темпы снижения внеоборотных активов на 21,22%);

- собственный капитал организации (944 тыс. руб.) меньше заемного (14162 тыс. руб.) и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала (собственный капитал вырос на 101,28%, заемный капитал уменьшился на 13,19%);

- дебиторская задолженность выросла на 61,18%, а кредиторская задолженность уменьшилась на 13,19%;

Характеристика **актива** баланса за 2009 год:

1. Активы организации снизились на 1677 тыс. руб. или 9,99%, в том числе:
   * за счет уменьшения объема внеоборотных активов на 131 тыс. руб. или на 26,73%
   * и уменьшения объемов оборотных активов на 1545 тыс. руб. или на 9,48%
2. Структура совокупных активов характеризуется значительным превышением в их составе доли оборотных средств:
   * доля внеоборотных средств составляет на начало года – 2,92%, на конец – 2,37
   * доля оборотных средств составляет на начало года – 97,08, на конец – 97,63
3. Результаты анализа оборотных активов показывают, что наибольший удельный вес в составе этого раздела составляют запасы, представленные в значительной степени готовой продукцией и товарами для перепродажи, 43,17% - на начало года и 2,18% - на конец. Следующей по удельному весу является статья дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) 39,95% - на начало года и 71,14% - на конец года.

Характеристика **пассива** баланса за 2009 год:

1. Структура заемных средств в течение отчетного периода претерпела ряд незначительных изменений. Так доля кредиторской задолженности снизилась на 2152 тыс. руб. или на 13,19%.
2. Поскольку у организации отсутствуют долгосрочные обязательства в виде займов и кредитов, то финансирование оборотных средств предприятия происходит в основном за счет собственных средств и кредиторской задолженности.

Таким образом, признаками баланса ООО «ФД Брянск» за 2009 год являются:

- валюта баланса в конце отчетного периода снизилась по сравнению с началом периода на 1677 тыс. руб. или на 9,99%;

- темпы снижения оборотных активов составили 9,48%, а темпы снижения внеоборотных активов составили 26,73%;

- дебиторская задолженность выросла на 61,18%, а кредиторская уменьшилась на 13,19%

Бухгалтерский баланс является основным источником информации для анализа финансового состояния организации. На практике применяется структурно-динамический анализ с помощью составления уплотненного баланса.

**Таблица 2. Динамика состава и структуры бухгалтерского баланса**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2008 | | 2009 | | Изменение (+,-) | | Пассив | 2008 | | 2009 | | Изменение (+,-) | |
| На начало | На конец | На начало | На конец | 2008 | 2009 | На начало | На конец | На начало | На конец | 2008 | 2009 |
| РазделI Внеобо  ротные активы | 622 | 490 | 490 | 359 | -132 | -131 | Раздел III Капитал и резервы | 270 | 469 | 469 | 944 | +199 | +475 |
| То же, % к итогу | 4,1 | 2,9 | 2,9 | 2,4 | -1,2 | -0,5 |  | 1,8 | 2,8 | 2,8 | 6,2 | +1,0 | +3,4 |
| Раздел II Оборот. активы | 14680 | 16293 | 16293 | 14748 | +1613 | -1545 | Раздел IV Долгоср.. обяз-ва | - | - | - | - | - | - |
| То же, % к итогу | 95,9 | 97,1 | 97,1 | 97,6 | +1,2 | +0,5 |  | - | - | - | - | - | - |
|  |  |  |  |  |  |  | РазделV  Краткос  рочные  обяз-ва | 15031 | 16314 | 16314 | 14162 | +1283 | -2152 |
| Валюта  Баланса  Всего: | 15302 | 16783 | 16783 | 15106 | +1481 | -1677 | Валюта  Баланса  Всего: | 15302 | 16783 | 16783 | 15106 | +1481 | -1677 |
| То же, % к итогу | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - | То же, % к итогу | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - |

Данные таблицы показывают, что общий оборот хозяйственных средств, т.е активов, против начала года (2008) увеличился на 1481 тыс.руб. или на 9,68%, что является положительным фактором для развития производства. В 2009 году наблюдается снижение общего оборота хозяйственных средств на 1677 тыс.руб. или на 9,99%.

**2.3.Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «ФД Брянск»**

Платежеспособностью или ликвидностью принято называть способность предприятия отвечать по своим краткосрочным финансовым обязательствам (текущим пассивам).

Главная задача оценки ликвидности баланса — определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения оценки актив и пассив баланса сгруппируем по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);

- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

**Анализ ликвидности предприятия ООО «ФД Брянск» 2008 г.**

Разделим активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) на следующие группы:

**А1** — наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства предприятий и краткосрочные финансовые вложения (стр. 260 + стр. 250).

**А1 нг** = 3604 (тыс. руб.)

**А1кг** = 2745 (тыс. руб.)

**А2** — быстрореализуемые активы. Дебиторская задолженность и прочие активы (стр. 240+ стр. 270).

**А2 нг** = 5869 (тыс. руб.)

**А2 кг** = 6509 (тыс. руб.)

**A3** — медленнореализуемые активы. К ним относятся статьи из разд. II баланса «Оборотные активы» (стр. 210 + стр. 220 - стр. 216) и статья «Долгосрочные финансовые вложения» из раздела I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 140).

**А3 нг** = 5203+4-102 = 5105 (тыс. руб.)

**А3 кг** = 7033 + 6 - 147 = 6892 (тыс. руб.)

**А4** - труднореализуемые активы. Это статьи разд. I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 190).

**А4 нг** = 622 (тыс. руб.)

**А4 кг** = 490 (тыс. руб.)

Сгруппируем пассивы по степени срочности их возврата:

**П1** — наиболее краткосрочные обязательства. К ним относятся статьи «Кредиторская задолженность» и «Прочие краткосрочные обязательства»(стр.620 + стр.660).

**П1 нг** = 15031 (тыс. руб.)

**П1 кг** = 16314 (тыс. руб.)

**П2** — краткосрочные обязательства. Статьи «Заемные средства» и другие статьи раздела баланса V «Краткосрочные обязательства» (стр. 610 + стр. 630).

**П2 нг** = 0 (тыс. руб.)

**П2 кг** = 0 (ты. руб.)

**П3** — долгосрочные обязательства. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр. 590 + стр.640 + стр.650).

**П3 нг** = 0 (тыс. руб.)

**П3 кг** = 0 (тыс. руб.)

**П4** — постоянные обязательства. Статьи разд. III баланса «Капитал и резервы» (стр. 490-стр. 216).

**П4 нг** = 270 – 102 = 168 (тыс. руб.)

**П4 кг** = 469 – 147 = 322 (тыс.руб.)

Результаты расчетов занесем в таблицу.

**Таблица 3.**

**Анализ ликвидности баланса ООО «ФД Брянск» 2008 г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **На начало года** | **На конец года** | **Пассив** | **На начало года** | **На конец года** | **Платежный излишек (+)/недостаток (-)** | |
| **На начало года** | **На конец года** |
| **(2-5)** | **(3-6)** |
| Наиболее ликвидные активы, А1 | 3604 | 2745 | Наиболее срочные обязательства, П1 | 15031 | 16314 | -11427 | -13569 |
| Быстрореализуемые активы, А2 | 5869 | 6509 | Краткосрочные обязательства, П2 | 0 | 0 | 5869 | 6509 |
| Медленно реализуемые активы, А3 | 5105 | 6892 | Долгосрочные обязательства, П3 | 0 | 0 | 5105 | 6892 |
| Трудно реализуемые активы, А4 | 622 | 490 | Постоянные обязательства, П4 | 168 | 322 | 454 | 168 |
| Баланс | 15200 | 16636 | Баланс | 15200 | 16636 | - | - |

При определении ликвидности баланса сопоставим итоги групп ликвидности по активу и пассиву баланса:

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующее соотношение:

**А1** ≥ **П1;**

**А2** ≥ **П2;**

**A3** ≥ **П3;**

**А4 ≤ П4.**

В нашем случае

А1 < П1 3604 (тыс. руб.) < 15031 (тыс. руб.) – на начало периода

2745 (тыс. руб.) < 16314 (тыс. руб.) – на конец периода;

А2 ***>*** П2 5869 (тыс. руб.) ***>*** 0 (тыс. руб.) – на начало периода

6509 (тыс. руб.) ***>*** 0 (тыс. руб.) – на конец периода

## А3 >П3 5105 (тыс. руб.) > 0 (тыс. руб.) – на начало периода

6892 (тыс. руб.) > 0 (тыс. руб.) – на конец периода

А4 ***>*** П4 622 (тыс. руб.) ***>*** 168 (тыс. руб.) – на начало периода

490 (тыс. руб.) ***>*** 322 (тыс. руб.) – на конец периода.

Исходя из полученных соотношений { А1 < П1; А2 ***>*** П2; А3 >П3; А4 ***>*** П4} можно охарактеризовать ликвидность баланса данного предприятия как недостаточную. Составление первых двух неравенств свидетельствует о том, что ООО «ФД Брянск» в ближайший промежуток времени не удастся поправить свою платежеспособность.

ТЛ (текущая ликвидность) = (А1 + А2) – (П1 + П2)

ТЛ нг = (3604 + 5869) - (15031 + 0) = 9473 – 15031 = -5558 (тыс. руб.)

ТЛ кг = ( 2745+ 6509) – (16314 + 0) = - 7060 (тыс. руб.)

По расчету, представленному в таблице «Анализ ликвидности баланса видно, что за анализируемый период несколько возрос платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств (соотношение по первой группе). В начале оцениваемого периода на предприятии наблюдался платежный недостаток в 11427 тыс. руб., к концу периода он вырос и составил 13569 тыс. руб., иными словами, в начале периода предприятие могло оплатить 23,98 % , к концу периода 16,83 % своих наиболее краткосрочных обязательств. Это свидетельствует, что финансовое положение предприятия к концу периода по этому показателю несколько ухудшилось.

За анализируемый период возрос платежный излишек быстро реализуемых активов для покрытия краткосрочных обязательств. Платежный излишек на начало года равен 5869 тыс. руб., на конец - 6509 тыс. руб. В данном случае платежный излишек, равный 5869 тыс. руб. в начале года увеличился до 6509 тыс. руб. к концу года, или другими словами процент покрытия краткосрочных обязательств быстрореализуемыми активами возрос на 10,9%.

Сравнение A3 - ПЗ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная платежеспособность. В данном случае платежный излишек, равный 5105 тыс. руб. на начало оцениваемого периода увеличился до 6892 тыс. руб. на конец периода, или процент покрытия долгосрочных обязательств медленно реализуемыми активами возрос на 35%.

Сравнение А4 – П4 показывает, что за анализируемый период уменьшился платежный излишек трудно реализуемых активов для покрытия постоянных обязательств. В начале года на предприятии наблюдается излишек в 454 тыс. руб., а к концу года – 168 тыс. руб.

**Анализ ликвидности предприятия ООО «ФД Брянск» 2009 г.**

**А1 нг** = 2745 (тыс. руб.)

**А1кг** = 3922 (тыс. руб.)

**А2 нг** = 6509 (тыс. руб.)

**А2 кг** = 10498 (тыс. руб.)

**А3 нг** = 7033+6-147 = 6892 (тыс. руб.)

**А3 кг** = 322 + 5 - 109 = 218 (тыс. руб.)

**А4 нг** = 490 (тыс. руб.)

**А4 кг** = 359 (тыс. руб.)

Сгруппируем пассивы по степени срочности их возврата:

**П1 нг** = 16314 (тыс. руб.)

**П1 кг** = 14162(тыс. руб.)

**П2 нг** = 0 (тыс. руб.)

**П2 кг** = 0 (ты. руб.)

**П3 нг** = 0 (тыс. руб.)

**П3 кг** = 0 (тыс. руб.)

**П4 нг** = 469 – 147 = 322 (тыс. руб.)

**П4 кг** = 944 – 109 = 835 (тыс.руб.)

Результаты расчетов занесем в таблицу.

**Таблица 4.**

**Анализ ликвидности баланса ООО «ФД Брянск» 2009г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **На начало года** | **На конец года** | **Пассив** | **На начало года** | **На конец года** | **Платежный излишек (+)/недостаток (-)** | |
| **На начало года** | **На конец года** |
| **(2-5)** | **(3-6)** |
| Наиболее ликвидные активы, А1 | 2745 | 3922 | Наиболее срочные обязательства, П1 | 16314 | 14162 | -13569 | -10240 |
| Быстрореализуемые активы, А2 | 6509 | 10498 | Краткосрочные обязательства, П2 | 0 | 0 | 6509 | 10498 |
| Медленно реализуемые активы, А3 | 6892 | 218 | Долгосрочные обязательства, П3 | 0 | 0 | 6892 | 218 |
| Трудно реализуемые активы, А4 | 490 | 359 | Постоянные обязательства, П4 | 322 | 835 | 168 | -476 |
| Баланс | 16636 | 14997 | Баланс | 16636 | 14997 | - | - |

При определении ликвидности баланса сопоставим итоги групп ликвидности по активу и пассиву баланса:

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующее соотношение:

**А1** ≥ **П1;**

**А2** ≥ **П2;**

**A3** ≥ **П3;**

**А4 ≤ П4.**

В нашем случае:

А1 < П1 2745 (тыс. руб.) <16314 (тыс. руб.) – на начало периода

3922 (тыс. руб.) < 14162 (тыс. руб.) – на конец периода;

А2 ***>*** П2 6509 (тыс. руб.) ***>*** 0 (тыс. руб.) – на начало периода

10498 (тыс. руб.) ***>*** 0 (тыс. руб.) – на конец периода

## А3 >П3 6892 (тыс. руб.) > 0 (тыс. руб.) – на начало периода

218 (тыс. руб.) > 0 (тыс. руб.) – на конец периода

А4 ***>*** П4 490 (тыс. руб.) ***>*** 322 (тыс. руб.) – на начало периода

359 (тыс. руб.) < 835 (тыс. руб.) – на конец периода.

Исходя из полученных соотношений { А1 < П1; А2 ***>*** П2; А3 >П3; А4 < П4} можно охарактеризовать ликвидность баланса данного предприятия как недостаточную.

ТЛ (текущая ликвидность) = (А1 + А2) – (П1 + П2)

ТЛ нг = (2745 + 6509) - (16314 + 0) = -7060 (тыс. руб.)

ТЛ кг = ( 3922+ 10498) – (14162 + 0) = 258 (тыс. руб.)

По расчету, представленному в таблице «Анализ ликвидности баланса видно, что за анализируемый период несколько снизился платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств (соотношение по первой группе). В начале оцениваемого периода на предприятии наблюдался платежный недостаток в 13569 тыс. руб., к концу периода он снизился и составил 10240 тыс. руб., иными словами, в начале периода предприятие могло оплатить 16,83 % , к концу периода 27,69 % своих наиболее краткосрочных обязательств. Это свидетельствует, что финансовое положение предприятия к концу периода по этому показателю несколько ухудшилось.

За анализируемый период возрос платежный излишек быстро реализуемых активов для покрытия краткосрочных обязательств. Платежный излишек на начало года равен 6509 тыс. руб., на конец – 10498 тыс. руб., или другими словами процент покрытия краткосрочных обязательств быстрореализуемыми активами возрос на 61,28%.

Сравнение A3 - ПЗ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная платежеспособность. В данном случае платежный излишек, равный 6892 тыс. руб. на начало оцениваемого периода упал до 218 тыс. руб. на конец периода, или процент покрытия долгосрочных обязательств медленно реализуемыми активами снизился на 96,81%.

Сравнение А4 – П4 показывает, что за анализируемый период платежный излишек трудно реализуемых активов для покрытия постоянных обязательств снизился на столько, что стал существенным недостатком. В начале года на предприятии наблюдается излишек в 168 тыс. руб., а к концу года недостаток составил – 476 тыс. руб., или иными словами – процент покрытия постоянных обязательств трудно реализуемыми активами снизился на 183,33%.

Для проведения анализа и оценки обеспеченности оборотных активов собственными средствами по данным баланса рекомендуется рассчитывать следующие показатели на начало и конец периода:

* Наличие собственных оборотных средств

СОС=СК-ВА (стр. 490- стр. 190)

В нашем случае, наблюдается дефицит собственных оборотных средств, вплоть до конца 2009 года.

* Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (норма 0,1)

Косс = СК – ВА / ОА

В нашем случае:

2008 год

на начало периода -0,02

на конец периода -0,001

2009 год

на начало периода -0,001

на конец периода 0,04,

что значительно меньше нормы.

При оценке баланса следует обратить внимание на один очень важный показатель - чистый оборотный капитал, или чистые оборотные активы. Это абсолютный показатель, с помощью которого также можно оценить ликвидность предприятия.

***Чистые оборотные активы равны:***

Ч оа = ОА(оборотные активы) – КО (краткосрочные обязательства)

**2008 год**: Ч оа = 14680 – 15031 = -351 (тыс. руб.) - на начало периода,

Ч оа = 16293 – 16314 = -21 (тыс. руб.) - на конец периода.

**2009 год:** Ч оа = 16293 – 16314 = -21 (тыс. руб.) - на начало периода,

Ч оа = 14748 – 14162 = 586 (тыс. руб.) - на конец периода.

Сравнение показывает рост чистого оборотного капитала за оцениваемые периоды в совокупности на 937 тыс. руб. Изменение уровня ликвидности определяется по изменению (динамике) абсолютного показателя чистого оборотного капитала. Он составляет величину, оставшуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. На анализируемом предприятии краткосрочные обязательства полностью покрываются оборотными средствами. Следовательно, рост этого показателя с -351 тыс. руб. до -21 тыс. руб. и с -21 тыс. руб. до 586 тыс. руб. соответственно по годам – показатели повышения уровня ликвидности предприятия. Организация считается ликвидной, если она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя оборотные активы, а в нашем случае организация не располагает необходимым объемом свободных ресурсов, формируемых из собственных источников.

**Расчет и анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности**

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности ООО «ФД Брянск» кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Результаты расчетов представлены в таблице «Коэффициенты ликвидности и платежеспособности».

Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены данным предприятием в предстоящем периоде.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом используем ***общий показатель платежеспособности.***

***2008 год:***

*А1 + 0,5А2 + 0,3А3*

*L1 = ---------------------------------- ;*

*П1 + 0,5П2 + 0,3П3*

3604+ 0,5\*5869 + 0,3\*5105 8070 (тыс. руб.)

L1 нг = ------------------------------------ = -------------------------- = 0,34

15031+ 0,5\*0+0,3\*0 15031 (тыс. руб.)

2745 + 0,5\*6509 + 0,3\*6892 8067,1 (тыс. руб.)

L1 кг = ----------------------------------- = -------------------------- = 0,49

16314 + 0,5\*0 + 0,3\*0 16314 (тыс. руб.)

**2009 год:**

*А1 + 0,5А2 + 0,3А3*

*L1 = ---------------------------------- ;*

*П1 + 0,5П2 + 0,3П3*

2745+ 0,5\*6509 + 0,3\*6892 8067,1 (тыс. руб.)

L1 нг = ------------------------------------ = -------------------------- = 0,49

16314+ 0,5\*0+0,3\*0 16314 (тыс. руб.)

3922 + 0,5\*10498 + 0,3\*218 9236,4 (тыс. руб.)

L1 кг = ----------------------------------- = -------------------------- = 0,65

14162 + 0,5\*0 + 0,3\*0 14162 (тыс. руб.)

С помощью данного показателя осуществляется оценка изменения финансовой ситуации с точки зрения ликвидности. Как мы видим, общий показатель платежеспособности ниже критериального ( на начало года 2008 - 0,34<1, 2009 – 0,49<1; на конец года 2008 - 0,49<1, 2009 – 0,65<1). Однако, коэффициент на конец периода увеличился в 2008 году на 0,15 пунктов, а в 2009 – на 0,16, что является положительной динамикой и можно говорить о том, что оцениваемое предприятие на конец отчетного периода с точки зрения ликвидности имеет некоторое улучшение финансовой ситуации.

*Коэффициент текущей ликвидности* характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих срочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности *К* рассчитывается как отношение фактической суммы оборотных активов организации к сумме срочных обязательств по формуле

IIА

К =

VП – (стр.640 – стр.650 – стр.660)

где IIА – итог раздела II актива баланса;

VП – итог раздела V пассива баланса.

Этот коэффициент согласно Методическим положениям должен иметь значение не менее 2, хотя ряд экономистов считает эту цифру завышенной.

В нашем примере коэффициент текущей ликвидности:

**2008** год:

на начало года Кн = 14680/15031 = **0,98**

на конец года Кк = 16293/16314 = **1,0**

**2009** год:

на начало года Кн = 16293/16314 = **1,0**

на конец года Кк = 14748/14162 = **1,04**

Такое значение показателей свидетельствует о неудовлетворительной структуре баланса организации, в связи с чем ей необходимо принять меры по восстановлению платежеспособности.

*Показатель восстановления платежеспособности организации* рассчитывается по формуле:

Квос = (Кк + 6/Т(Кк – Кн))/2

где Кк – коэффициент текущей ликвидности на конец анализируемого периода;

Т – число месяцев в анализируемом периоде;

Кн – коэффициент текущей ликвидности на начало периода;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

**2008** год: Квос = (1+0,5\*1,98)2=**1,0**

**2009** год: Квос = (1,04+0,5\*2,04)2=**1,03**

Если коэффициент восстановления платежеспособности больнее единицы, то организация платежеспособна в течении ближайших 6 месяцев.

*Коэффициент срочной ликвидности* определяется как отношение денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности (раздел II актива) к краткосрочным обязательствам (раздел V пассива). Этот коэффициент показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

**2008** год:

на начало года (3604+5869)/15031=**0,63**

на конец года (2745+6509)/16314=**0,57**

**2009** год:

на начало года (2745+6509)/16314=**0,57**

на конец года (3922+10491)/14162=**1,02**

Нормативным значением для этого коэффициента считается соотношение 1:1. Полученные данные еще раз доказывают неблагополучное финансовое положение данной организации, т.к. она не в состоянии своевременно оплатить свои счета.

*Коэффициент абсолютной ликвидности* исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг к краткосрочной задолженности. Он показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или на другую конкретную дату.

**2008**год:

на начало года 3604/15031=**0,24**

на конец года 2745/16314=**0,17**

**2009** год:

на начало года 2745/16314=**0,17**

на конец года 3922/14162=**0,28**

Нормативное значение для данного показателя – 0,2.

**2.4.Оценка состава и структуры источников средств**

Источники формирования имущества любой организации вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности служат собственные и заемные средства.

Информация о величине собственных источников (собственного капитала) представлена в разделе III пассива баланса. К ним в первую очередь относятся:

* Уставный капитал – стоимостное отражение совокупного вклада учредителей в имущество предприятия при его создании;
* Резервный капитал – источник собственных средств, создаваемый предприятием в соответствии с законодательством путем отчислений от прибыли;
* Добавочный капитал – возникает вследствие прироста стоимости внеоборотных активов в результате их переоценки и эмиссионного дохода;
* Фонд социальной сферы – образуется за счет отчислений от прибыли;
* Нераспределенная прибыль – часть чистой прибыли, которая осталась в распоряжении предприятия и не была распределена на дату составления баланса.

Данные о составе и динамике заемных средств отражаются в разделах IV и V пассива баланса. К ним относятся:

* Долгосрочные кредиты банков;
* Долгосрочные займы;
* Краткосрочные кредиты банков;
* Кредиторская задолженность организации поставщикам и подрядчикам, образовавшаяся в результате разрыва между временем получения товарно–материальных ценностей или потреблением услуг и датой фактической их оплаты;
* Задолженность по расчетам с бюджетом, возникающая вследствие разрыва между временем начисления и датой платежа;
* Долговые обязательства организации перед своими работниками по оплате их труда;
* Задолженность органам социального страхования и обеспечения, образовавшаяся между временем возникновения обязательства и датой платежа;
* Задолженность организации прочим хозяйственным контрагентам.

Рассмотрим основные показатели оценки структуры источников:

1. ***. Коэффициент независимости***важен как для инвесторов, так и для кредиторов организации, поскольку характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации:

Кнез = Собственные средства/валюта баланса\*100

**2008** год:

на начало года 270/15302\*100=**1,76**

на конец года 469/16783\*100=**2,79**

**2009** год:

на начало года 469/16783\*100=**2,79**

на конец года 944/14162\*100=**6,67**

Данные бухгалтерского баланса анализируемой организации свидетельствуют о достаточно низком значении коэффициента независимости. Можно сделать вывод, что из собственных источников формируется совсем несущественная часть имущества организации.

1. ***. Коэффициент финансовой устойчивости*** показывает удельный вес тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Поскольку по данным бухгалтерского баланса анализируемая организация не имела долгосрочных кредитов, значение коэффициента финансовой устойчивости будет совпадать с рассчитанным ранее коэффициентом независимости

Кфин.уст. = собственные средства + долгосрочные заемные средства / валюта баланса\*100

1. ***Коэффициент финансирования*** показывает, какая часть организации финансируется из собственных средств, а какая из заемных.

Кфин. = собственные средства / заемные средства

**2008** год:

на начало года 270/15031=**0,02**

на конец года 469/16314=**0,03**

**2009** год:

на начало года 469/16314=**0,03**

на конец года 944/14162=**0,07**

Если Кфин меньше 1 (большая часть имущества организации сформировано из заемных средств), то это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и затруднить возможность получения кредита.

1. ***Показатель инвестирования*** – отношение собственного капитала к основному.

**2008** год:

на начало года 270/622=**0,43**

на конец года 469/490=**0,96**

**2009** год:

на начало года 469/490=**0,96**

на конец года 944/359=**2,63**

**2.5. Анализ оборачиваемости активов**

Бухгалтерский баланс является важным источником полной и достоверной информации о финансовой и хозяйственной деятельности организации. Однако для того, чтобы сделать вывод о динамике ее финансово-хозяйственной деятельности, необходимо проанализировать эффективность использования активов и выявить состояние доходности организации, так как эти показатели свидетельствуют об изменении эффективности деятельности организации.

**Оборачиваемость активов.** В общем виде *скорость оборота активов* организации определяется с помощью формулы

Коб.ф. = Выручка от реализации/Средняя величина активов

*Оборачиваемость оборотных активов* определяется по формуле:

Коб.об.а = Выручка от реализации/Средняя величина оборотных активов

Источником информации о величине выручки является Отчет о прибылях и убытках (ф. №2).

*Средняя величина активов* по данным баланса определяется по формуле

Он + Ок / 2, где Он и Ок – величина активов соответственно на начало и конец периода

После этого определяется *продолжительность одного оборота* в днях:

360 / Коб.а.

Приведем расчет оборачиваемости активов в ООО «ФД Брянск» в **2008 году (тыс. руб.):**

Объем реализации товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС 692852

Сумма активов:

а) на начало года:

- всей совокупности активов 15302

- оборотных активов 14680

б) на конец года:

- всей совокупности активов 16783

- оборотных активов 16293

в) средней величины:

- всей совокупности активов 16042,5

- оборотных активов 15486,5

Коэффициент оборачиваемости:

- всей совокупности активов 43,19

- оборотных активов 44,74

Продолжительность оборота, дней:

-всей совокупности активов 8

-оборотных активов 8

Чем выше объем реализации, тем эффективнее используются активы, тем быстрее они оборачиваются. Можно сказать, что все активы «обернулись» в ходе реализации 43 раза, а оборотные – 45 раз. Продолжительность оборота всех активов составила 8 дней, и оборотных также 8 дней.

Приведем расчет оборачиваемости активов в ООО «ФД Брянск» в **2009 году (тыс. руб.):**

Объем реализации товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС 951024

Сумма активов:

а) на начало года:

- всей совокупности активов 16783

- оборотных активов 16293

б) на конец года:

- всей совокупности активов 15106

- оборотных активов 14748

в) средней величины:

- всей совокупности активов 15944,5

- оборотных активов 15520,5

Коэффициент оборачиваемости:

- всей совокупности активов 56,65

- оборотных активов 61,28

Продолжительность оборота, дней:

-всей совокупности активов 6

-оборотных активов 6

Чем выше объем реализации, тем эффективнее используются активы, тем быстрее они оборачиваются. Можно сказать, что все активы «обернулись» в ходе реализации 57 раза, а оборотные – 61 раз. Продолжительность оборота всех активов составила 6 дней, и оборотных также 6 дней.

**Оборачиваемость дебиторской задолженности.** В расчетах показателей платежеспособности, ликвидности, чистого оборотного капитала используются дебиторская задолженность и запасы. В зависимости от того, насколько быстро они превращаются в наличные деньги, находится финансовое положение организации, ее платежеспособность. Для оценки состояния дебиторской задолженности используются следующие показатели:

1. *Оборачиваемость дебиторской задолженности* = Выручка от реализации / Средняя дебиторская задолженность, где *Средняя дебиторская задолженность* = Дебиторская задолженность на начальный период + Дебиторская задолженность на конечный период / 2
2. *Период погашения дебиторской задолженности* = 360 / Оборачиваемость дебиторской задолженности
3. *Доля дебиторской задолженности в оборотных активах* = Дебиторская задолженность / Оборотные активы \* 100
4. *Доля сомнительной дебиторской задолженности* = Сомнительная дебиторская задолженность / Дебиторская задолженность \* 100

Последний показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Рассчитаем данные показатели для ООО «ФД Брянск» на **2008** год:

Объем реализации товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС 692852

Оборотные активы:

- на начало года 14680

- на конец года 16293

Дебиторская задолженность:

- на начало года 5869

- на конец года 6509

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, % :

- на начало года 39,98

- на конец года 39,95

Оборачиваемость дебиторской задолженности 111,95

Период погашения дебиторской задолженности, дней 3

Рассчитаем данные показатели для ООО «ФД Брянск» на **2009** год:

Объем реализации товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС 951024

Оборотные активы:

- на начало года 16293

- на конец года 14748

Дебиторская задолженность:

- на начало года 6509

- на конец года 10491

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, % :

- на начало года 39,95

- на конец года 71,14

Оборачиваемость дебиторской задолженности 111,89

Период погашения дебиторской задолженности, дней 3

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах за отчетные периоды возросла, что характерно для российских организаций в настоящее время. Оборачиваемость дебиторской задолженности составила в 2008 году – 111,95 раз, а в 2009 году – 111,89, или 3 дня для обоих периодов. Чем выше этот показатель, тем быстрее дебиторская задолженность превращается в наличные деньги.

**Оборачиваемость запасов товарно-материальных ценностей.**  Пополнение наличных средств организации зависит от оборачиваемости запасов товарно-материальных ценностей. Оценка оборачиваемости запасов проводится по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция, товары и т.д.)

*Коэффициент оборачиваемости запасов* = Себестоимость проданной продукции / Средняя величина запасов, где Средняя величина запасов = Остатки запасов на начальный период + Остатки запасов на конечный период / 2

*Срок хранения запасов* определяется по формуле:

Срок хранения запасов = 360 / Оборачиваемость товарно-материальных запасов

В нашем примере запасы на начало года:

(2008) составляли 5207 тыс. руб., а на конец – 7039 тыс. руб.

(2009) составляли 7039 тыс. руб., а на конец - 327 тыс. руб.

Себестоимость проданной продукции:

(2008) – 690178 тыс. руб.

(2009) – 948281 тыс. руб.

Следовательно оборачиваемость товарно-материальных ценностей составила:

(2008) – 112,72 раза

(2009) – 257,48 раз,

а срок хранения запасов:

(2008) – 3 дня

(2009) – 1 день

Для нормального хода производства и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Накопление запасов является свидетельством спада активности организации по производству и реализации продукции.

**2.6. Анализ доходности организации**

**Рентабельность активов.** Устойчивое функционирование организации зависит от ее способности приносить достаточный объем прибыли, что оказывает влияние на ее платежеспособность. В целом эффективность деятельности любой организации можно оценивать с помощью абсолютных и относительных показателей. Так, с помощью показателей первой группы можно проанализировать динамику различных показателей прибыли за ряд лет. Относительные показатели практически не подвержены влиянию инфляции, поскольку представляют собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала.

*Рентабельность активов* = Чистая прибыль / Средняя величина активов \* 100

Этот коэффициент показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы.

*Рентабельность оборотных активов* = Чистая прибыль / Средняя величина оборотных активов \* 100

*Рентабельность инвестиций* = Прибыль до налогообложения / Валюта баланса – Краткосрочные обязательства \* 100

*Рентабельность собственного капитала* = Чистая прибыль / Источники собственных средств (итог раздела III пассива) \*100

*Рентабельность реализованной продукции* = Чистая прибыль / Выручка от реализации \* 100

Этот коэффициент показывает, какую прибыль имеет организация с каждого рубля проданной продукции.

**Таблица 5. Динамика показателей эффективности использования имущества**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Расчет** | | **Итог** | | **Изменение (+,-)** |
| **2008** | **2009** | **2008** | **2009** |
| **Рентабельность активов** | 728/16042,5\*100 | 476/15944,5\*100 | 4,54 | 2,99 | -1,55 |
| **Рентабельность оборотных активов** | 728/15486,5\*100 | 476/15520,5\*100 | 4,7 | 3,07 | -1,63 |
| **Рентабельность инвестиций** | 1002/(16783-16314)\*100 | 615/(15106-14162)\*100 | 213,65 | 65,15 | -148,5 |
| **Рентабельность собственного капитала** | 728/469\*100 | 476/944\*100 | 155,22 | 50,42 | -104,8 |
| **Рентабельность реализованной продукции** | 728/692852\*100 | 476/951024\*100 | 0,11 | 0,05 | -0,06 |

За анализируемый период произошло снижение всех показателей рентабельности, что может быть свидетельством падения спроса на продукцию.

**Глава 3. Преимущества и проблемы ООО «ФД Брянск», пути решения проблем**

1. Муравьев А.И. и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М.,1999. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Российская Газета №20, 2000 г. [↑](#footnote-ref-2)