

www.diplomstudent.net

**Профессиональная
помощь
в написании
всех видов
работ
для
студентов
вузов**



Тема диплома: Проблемы финансирования малого бизнеса в современных условиях на примере ООО «Анабель-Рус»

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	7
1.1. Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации.....	7
1.2. Особенности организации финансов предприятий малого бизнеса	16
1.3. Правовая среда малого предпринимательства на современном этапе.....	28
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ООО «АНАБЕЛЬ-РУС»	36
2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО «Анабель-Рус»	36
2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Анабель-Рус»	44
2.3. Проблемы финансирования ООО «Анабель-Рус»	51
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ООО «АНАБЕЛЬ-РУС»	56
3.1. Способы заемного финансирования малого предприятия в современных условиях	56
3.2. Рекомендации по финансированию малого предприятия	63
3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.	66
ГЛАВА 4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	70
ГЛАВА 5. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	74
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	80
ПРИЛОЖЕНИЯ	90

ВВЕДЕНИЕ

Малый бизнес является одним из важных условий устойчивого развития страны и региона, который влияет не только на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, смягчение проблемы безработицы, но и обеспечивает достижение таких императивов устойчивости, как ресурсосбережение и социальная стабильность. Мировой опыт подтверждает: малый бизнес – важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Несмотря на то, что малый и средний бизнес стал объектом особого внимания со стороны государства, однако его положение в финансировании, остается сложным. Субъекты малого бизнеса сталкиваются с определенными трудностями: недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств; трудности с получением банковских кредитов; отсутствие специалистов в сфере управления финансовыми ресурсами малого предприятия.

В силу трудностей финансового характера, процесс адаптации малого бизнеса в российской национальной экономической системе осуществляется темпами, не отличающимися необходимой динамикой. Дефицит финансовых ресурсов, как на стадии организации бизнеса, так и тем более в рамках реализации конкретным субъектом инвестиционной программы в фазе функционирования последнего выступает в качестве основного сдерживающего фактора.

В связи с изложенной актуальностью дипломного исследования, основной целью работы является: разработка мероприятий, направленных на совершенствование финансирования малого предприятия ООО «АНАБЕЛЬ-РУС» как основа повышения эффективности его деятельности.

Для достижения поставленной цели в дипломной работе поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты функционирования субъектов малого бизнеса в России;

- провести анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия ООО «АНАБЕЛЬ-РУС»;
- разработать предложения по совершенствованию финансирования деятельности ООО «АНАБЕЛЬ-РУС»;
- дать оценку разработанных мероприятий по решению проблем финансирования малого бизнеса на примере ООО «АНАБЕЛЬ-РУС».

Объектом исследования выбрано ООО «АНАБЕЛЬ-РУС». Выбор объекта исследования обусловлен тем, что ООО «АНАБЕЛЬ-РУС» является малым предприятием, поэтому решение проблем финансирования малого предприятия ООО «АНАБЕЛЬ-РУС» имеет первостепенное значение. Предметом исследования являются финансовые ресурсы малого предприятия ООО «АНАБЕЛЬ-РУС».

Информационной базой исследования послужила финансовая отчетность ООО «АНАБЕЛЬ-РУС» в том числе бухгалтерский баланс за 2011-2013 г.г., отчет о прибылях и убытках за 2011-2013 г.г. и внутренние документы предприятия. Хронологическими границами исследуемой проблемы являются 2011- 2013 годы.

Теоретическую и методологическую базу исследования составили учебные пособия и диссертационные исследования по развитию малого бизнеса в России, нормативно-правовые акты, статистическая отчетность федеральной службы статистики РФ, бухгалтерская отчетность объекта исследования. Исследованию обозначенной тематики посвящено много научных трудов, среди них следует выделить таких авторов как: Агеев С.В., Алклычев А.М., Архипов Ю.А., Буров В. Ю., Брагина Е.Н., Бабаева Л.Б., Глисин Ф., Горбургов М.Д., Евдокимов А.И., Косариков А., Крутик А.Б., Морозко И.И., Набатников В.М., Солодкина Н.А., Чепуренко А.Ю. , Эдиева А.К. и другие.

Практическая значимость работы состоит в возможности использовать содержащиеся в ней выводы, отдельные положения для совершенствования деятельности ООО «АНАБЕЛЬ-РУС». Кроме того, поскольку данные предложения носят универсальный характер, то они могут быть применены на других предприятиях малого бизнеса. Цели и поставленные задачи определили структуру дипломной работы, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. В процессе работы применялись

аналитический, сравнительный методы исследования, синтез, методы группировки, прогнозирования и прочие.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1. Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации

Малый и средний бизнес – это процесс свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством) с относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве, с относительно небольшим числом производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау и т.д.), сравнительно ограниченными ресурсами и мощностями (капитал, оборот, численность персонала и т.д.), осуществляемый в целях удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела и выполнения финансовых обязательств перед бюджетами всех уровней, налоговыми органами и другими хозяйствующими субъектами. [57]

Согласно ФЗ № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"(с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.) [2] статьей 4 введены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства по средней численности работников за предшествующий календарный год: от 101 до 250 человек включительно- для средних предприятий; от 16 до 100 человек включительно- для малых предприятий; до 15 человек включительно- для микропредприятий(рис.1.1).Средняя же численность работников малого предприятия за отчётный период определяется с учётом всех его работников, в т. ч. работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству, с учётом реально отработанного времени. Главное, что дает статус малого предприятия -это определение налоговых льгот и система защиты предпринимательской деятельности.

Коммерческие организации в России могут создаваться исключительно в тех организационно-правовых формах, которые предусмотрены действующим законодательством -Гражданским кодексом Российской Федерации.[22] Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму хозяйствования от другой, являются следующие: количество участников данного хозяйственного

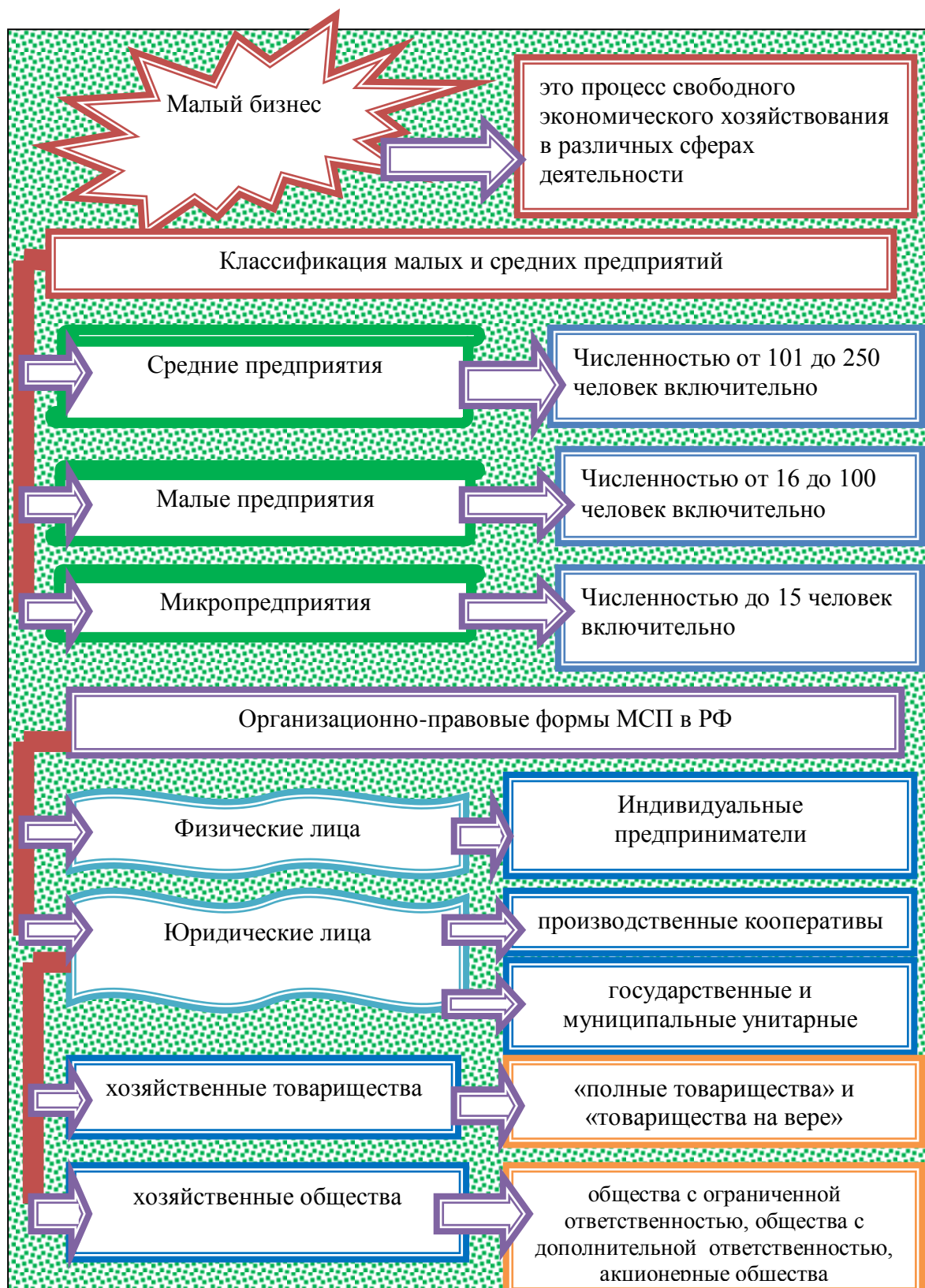


Рис.1.1. Понятие малого и среднего бизнеса, его организационно-правовые формы¹.

¹ Составлено автором на основании литературных источников.

объединения; собственник применяемого капитала; способ распределения прибыли и убытков; форма управления предприятием; источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности данного субъекта; пределы имущественной ответственности. Согласно российскому законодательству, хозяйственной деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица. Физическое лицо- это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус «юридического лица». Право предпринимательской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Такой предприниматель самостоятельно решает вопросы - что, как и для кого производить. Источником имущества, необходимого для начала индивидуальной предпринимательской деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или полученные в банке кредиты. Риск неудачи целиком лежит на индивидуальном предпринимателе. Он несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (за исключением того имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание).

Другая группа организационно-правовых форм хозяйствования охватывается общим понятием «юридических лиц». Признаки юридического лица состоят в том, что это прежде всего- организация, т. е. определенным образом организованное объединение лиц, которое: имеет обособленное имущество, отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, иметь самостоятельный баланс или смету. Указанные организации как юридические лица могут быть двух типов: во-первых, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности; такие организации являются «коммерческими»; во-вторых, не преследующие извлечения прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками; такие организации признаются «некоммерческими». Ведущее же место в рыночной экономике принадлежит предпринимательским структурам. Организационно-правовые формы, в которых выступают коммерческие организации- юридические лица, это:1) хозяйственные товарищества, 2)

хозяйственные общества, 3) производственные кооперативы, 4) государственные и муниципальные унитарные предприятия. Подробная характеристика организационно - правовых форм предприятий представлена в прил.А.

Сектор малого и среднего предпринимательства охватывает различные виды производственной деятельности и типы работ, отвечающих широкому спектру возможностей рынка. В целом роль малого и среднего предпринимательства в экономике, можно разделить на две составляющие: экономическая и социальная, табл.1.1.

Таблица 1.1

Роль малых и средних предприятий в развитии экономики²

№ п/п	роль	классификация
1	Экономическая роль	создают широкий спектр товаров и услуг
		обеспечивают необходимую в условиях рынка мобильность
		обеспечивают глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства
		Создают необходимую для рынка атмосферу конкуренции
		осуществляют разработку и внедрение технологических, технических и организационных новшеств
		мобилизуют материальные, финансовые и природные ресурсы
		Улучшают взаимосвязи между различными секторами экономики
		Способствуют более равномерному развитию регионов страны
2	Социальная роль	Увеличивают число собственников
		Обеспечивают рост доли экономически активного населения
		Осуществляют отбор наиболее энергичных, дееспособных личностей
		Создают новые рабочие места
		Обеспечивают трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения
		Проводят подготовку кадров

Основные достоинства, определяющие экономическое значение малого и среднего бизнеса, заключаются в том, что он выполняет следующие функции: создает широкий спектр товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и

² Составлено автором на основании литературных источников.

индивидуализации потребительского спроса; обеспечивает необходимую в условиях рынка мобильность, глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немыслима его высокая эффективность; создает необходимую для рынка атмосферу конкуренции, многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, готовность мгновенно реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры; осуществляет разработку и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты); мобилизует материальные, финансовые и природные ресурсы, которые иначе остались бы невостребованными, в частности, использует местные сырьевые ресурсы и отходы производства; улучшает взаимосвязи между различными секторами экономики; способствует более равномерному развитию регионов страны. [26]

Наряду с названными экономическими функциями в условиях рыночной экономики сектор малого и среднего предпринимательства осуществляет целый ряд важнейших социальных функций: увеличивает число собственников, а значит, способствует формированию среднего класса -главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе; обеспечивает рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп; осуществляет отбор наиболее энергичных, дееспособных личностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации; создает новые рабочие места с относительно низкими капиталозатратами, особенно в сфере обслуживания; обеспечивает трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (пенсионеров, инвалидов, молодежи, женщин и др.); проводит подготовку кадров, в том числе за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию в процессе работы.

Проведем анализ деятельности малых предприятий в РФ. Согласно имеющейся статистической отчетности Федеральной службы статистики (Росстата) , прил. Б, количество малых предприятий в России показывает ежегодный рост. В частности, число малых предприятий на конец 2012 г. составило 2003,0тыс. ед.

предприятий, а это на 9,07% выше показателя предыдущего года и на 21,81% больше по сравнению с показателем начала анализируемого периода, рис.1.2. [83]

Данные статистической отчетности также показывают, что растет число микропредприятий, в частности рост за 2010-2012 г.г. составил 24,36% и на конец анализируемого периода число микропредприятий в России составило 1760,0 тыс. ед., а это превышает показатель предыдущего года на 166,2 тыс. ед., рис.1.2. [83]

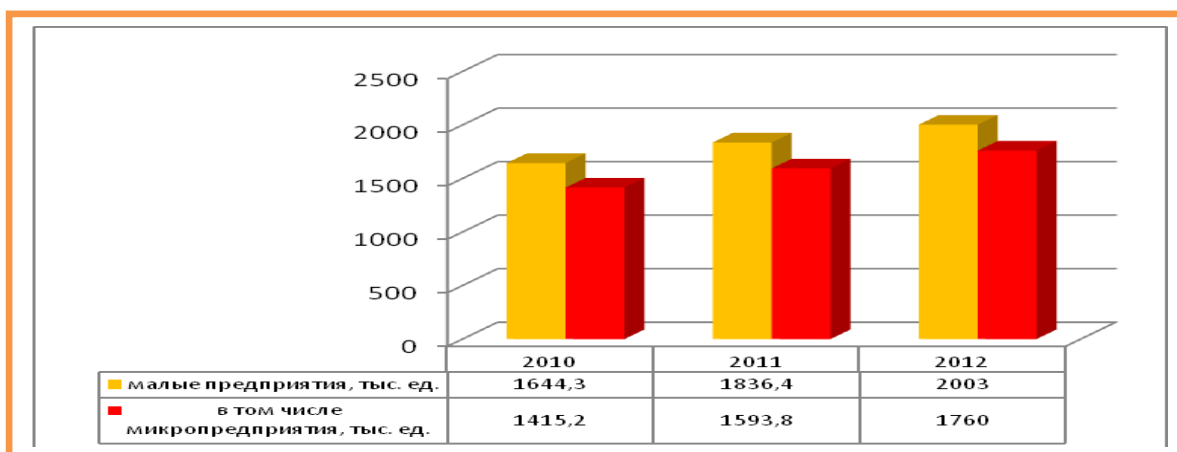


Рис.1.2. Динамика количества малых предприятий и микропредприятий в РФ с 2010-2012г.г. [83]

Однако динамика числа средних предприятий показывает снижение и по состоянию на конец 2012 г. число средних предприятий составило 13,8 тыс. ед., а это на 13,21% ниже показателя предыдущего года и более чем в два раза ниже показателя 2010 г., рис.1.3. [83]

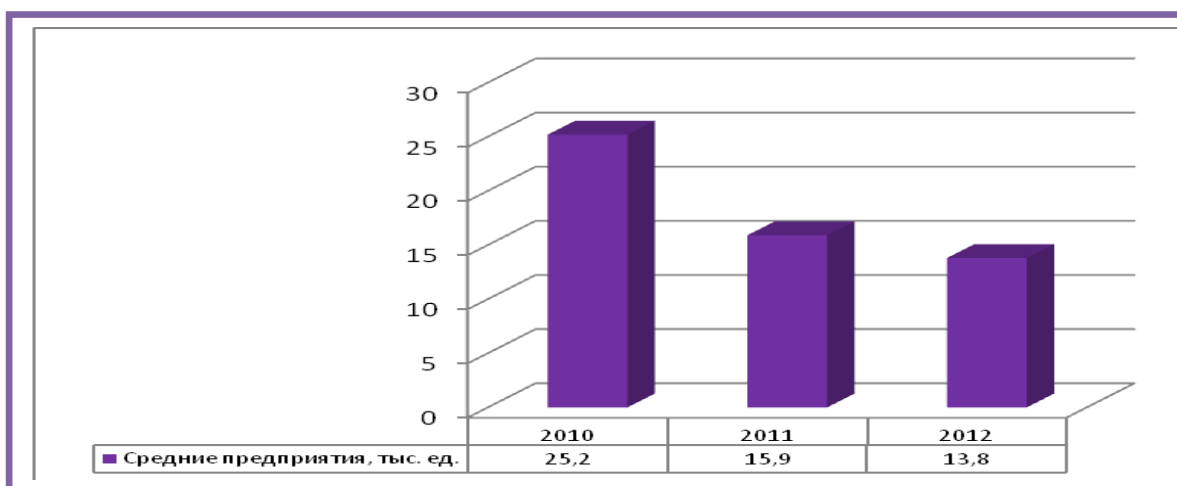


Рис.1.3. Динамика количества средних предприятий в РФ с 2010-2012г.г. [83]

Число индивидуальных предпринимателей в РФ за 2010-2012 г.г. показывает прирост, однако по отношению к показателям 2008-2009г.г. численность

индивидуальных предпринимателей снизилась. В частности, по состоянию на конец 2012 г. число индивидуальных предпринимателей составило 2599,3 тыс. человек, а это на 3,76% выше показателя 2011 г. и на 35,78% превышает показатель 2010 г. Однако по отношению к началу анализируемого периода численность индивидуальных предпринимателей снизилась на 5,2%, рис.1.4. [83]

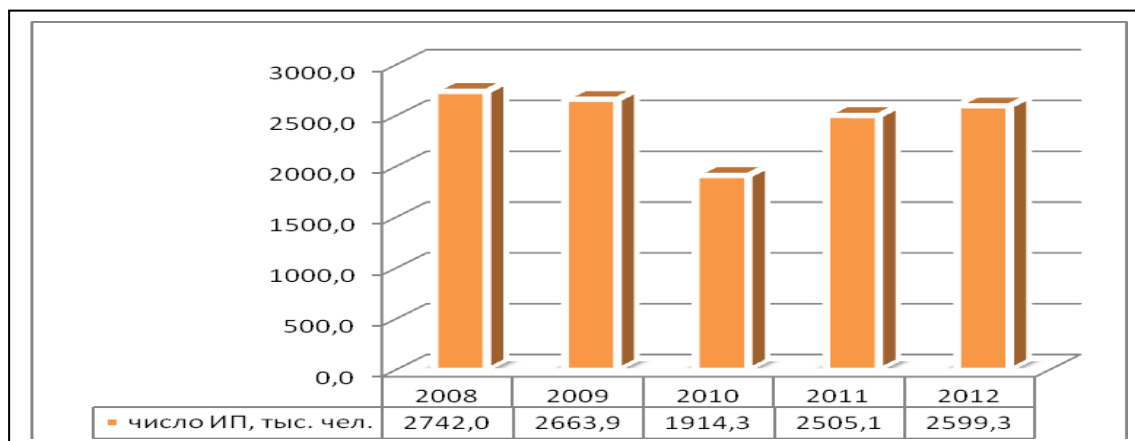


Рис.1.4. Динамика количества индивидуальных предпринимателей в РФ с 2010-2012г.г. [83]

Наибольший удельный вес в общем количестве малых предприятий приходится на предприятия, занятые оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, доля этих предприятий по состоянию на 2012 г. составила 39,3%. 11,5% приходится на предприятия занятые в сфере строительства, доля предприятий обрабатывающих производств составила 9,6% по состоянию на 2012 г. Доля предприятий, занятых в сфере недвижимости составила чуть более 20,0%, рис.1.5. [83]

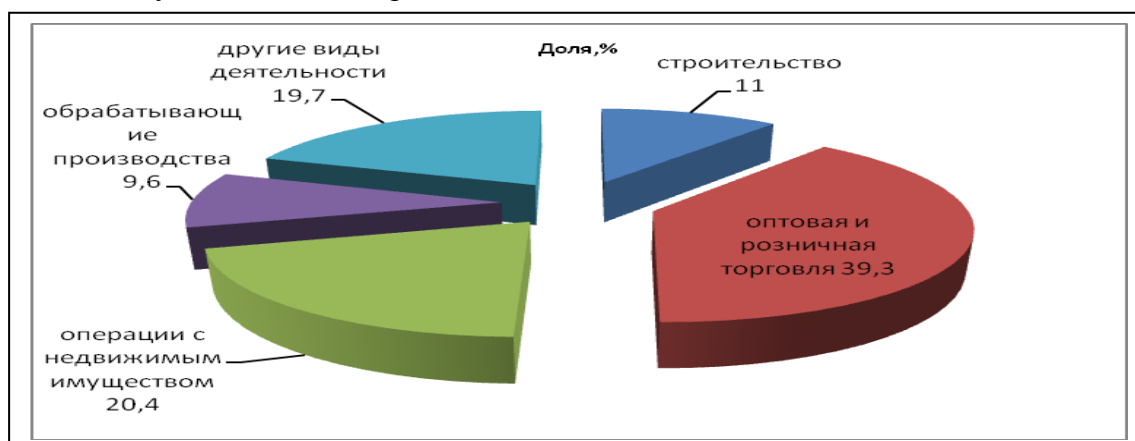


Рис. 1.5. Структура малых предприятий по видам деятельности по состоянию на 2012 г. [83]

Среднесписочная численность работников малых предприятий ежегодно растет и по состоянию на конец 2012 г. составила 10755,7 тыс. чел., а это на 3,2% выше показателя предыдущего года, рис.1.6. [83]

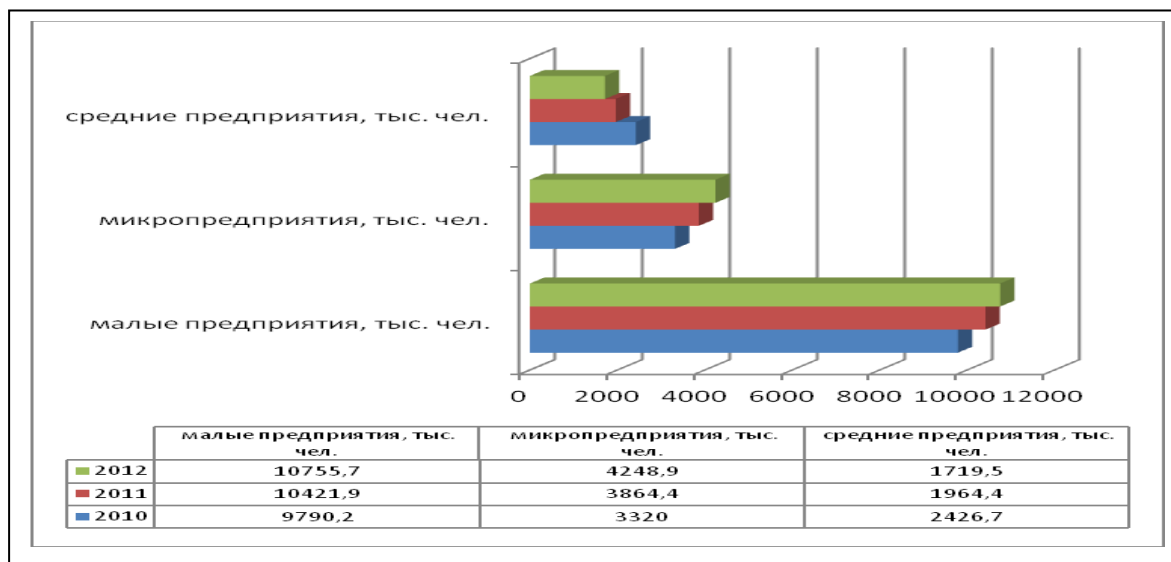


Рис. 1.6.Динамика среднесписочной численности малых и средних предприятий РФ с 2010-2012 г.г. [83]

Растут и доходы работников малых предприятий и по состоянию на 2012 г. среднемесячная заработная плата составила 16711,0 руб., а это на 6,2% выше показателя предыдущего года и на 35,12% выше показателя 2010 г., рис.1.7. [83]

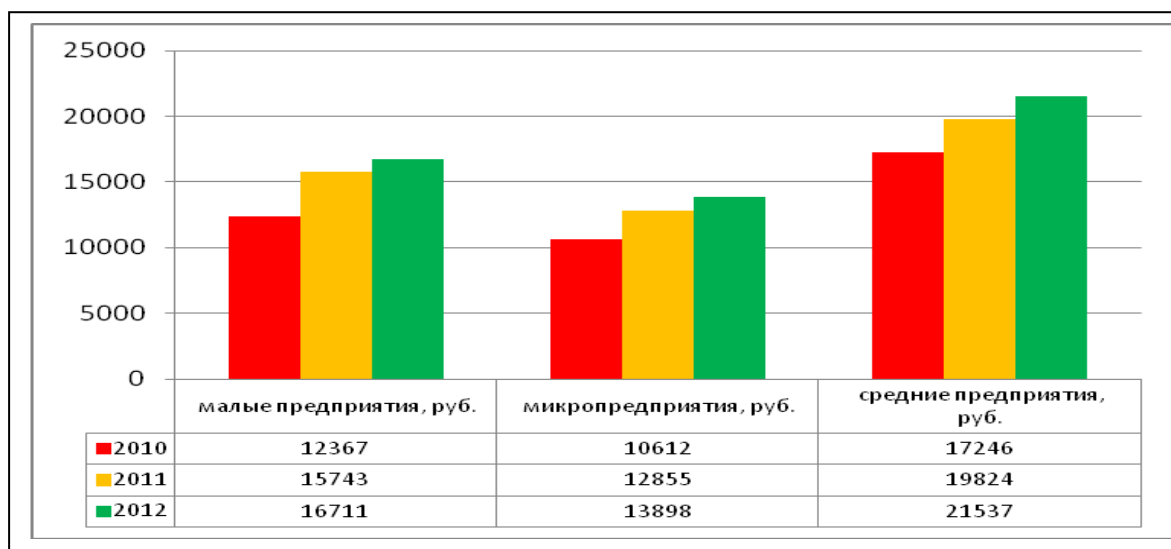


Рис. 1.7.Динамика среднемесячной заработной платы работников малых и средних предприятий в РФ с 2010-2012 г.г. [83]

Оборот малых предприятия и микропредприятий показывает ежегодный рост на протяжении 2010-2012 г.г., однако обороты средних предприятий снизились и на

конец анализируемого периода оборот средних предприятий в России составил 4710,6 млрд. руб., а это на 36,48% ниже показателя 2010 г., рис.1.8. [83]

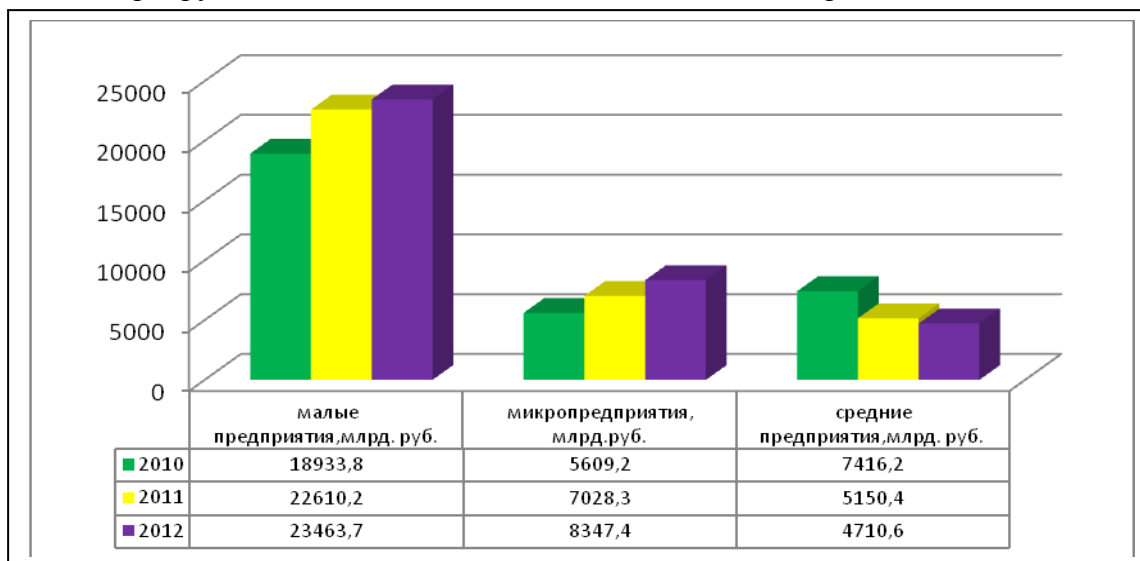


Рис. 1.8. Динамика оборота малых и средних предприятий в РФ с 2010-2012 г.г. [83]

Несмотря на то, что выше проведенный анализ показал положительную динамику в целом, т.е. рост количества малых предприятий, растут обороты предприятия, среднемесячная заработная плата работников предприятий, следует отметить, что в России ежегодно ликвидируется в среднем около 350,0 тыс. ед. малых предприятий. В частности по итогам января- февраля 2014 г. при открывшихся частных предприятиях в количестве 66499 ед. предприятий, за тот же самый период было ликвидировано 58071 ед. частных предприятий, рис.1.9. [83]

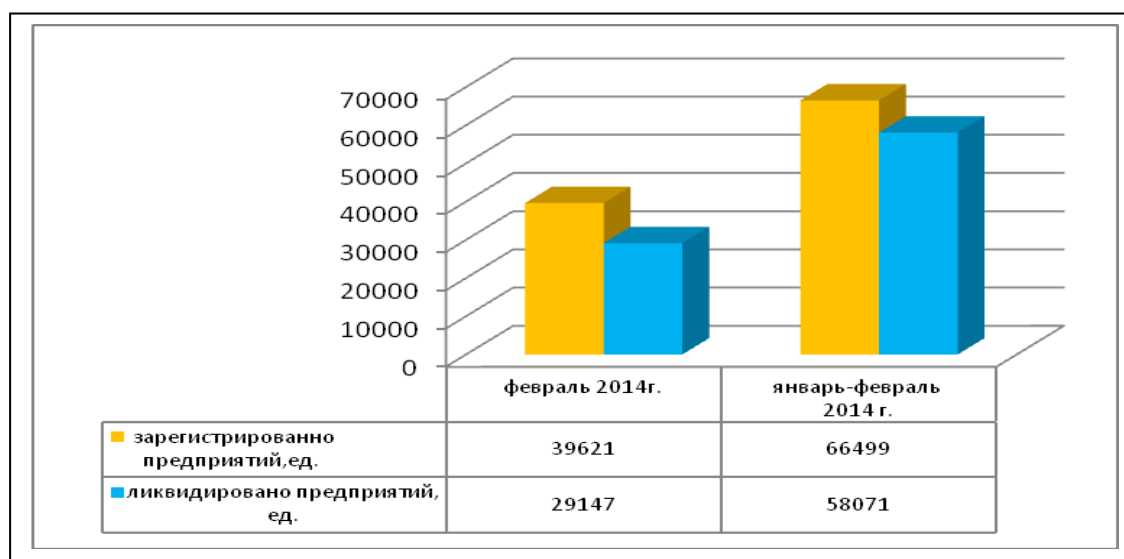


Рис.1.9. Динамика зарегистрированных и ликвидированных частных предприятий в РФ за январь-февраль 2014 г. [83]

Таким образом, сокращение числа частных компаний в России, свидетельствует о неблагоприятной экономической ситуации для развития малого и среднего предпринимательства. Этому же являются и подтверждения, что доля сектора МСП в валовом внутреннем продукте России по-прежнему невелика и составляет около 19-21% (для сравнения в странах Евросоюза — 50-60%). Между тем в зарубежных странах малый и средний бизнес является основным источником создания новых рабочих мест и на МСП приходится до 80% от всех работающих³. Следовательно, Россия еще отстает от стран Евросоюза и для развития малого и среднего бизнеса в России, необходима тщательно продуманная государственная политика, которая на сегодняшний день, к сожалению, оставляет желать лучшего.

В достаточно сложных рыночных условиях, малому предприятию необходимо эффективно управлять финансовыми ресурсами. Для того, чтобы выжить, и не допустить банкротства предприятия, необходима тщательно продуманная финансовая политика компании, должна быть четкая структура управления финансами, структура капитала должна быть сформирована оптимальным образом, применение новейших программных продуктов, позволяющих проводить финансовое планирование и оценку инвестиционных проектов и др.- все это позволит выжить малому предприятию в современных условиях хозяйствования. В связи с этим, является целесообразным перейти к рассмотрению следующей части исследования.

1.2. Особенности организации финансов предприятий малого бизнеса

Управление финансовыми потоками малого бизнеса- это важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления финансовыми средствами на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую

³ Отчет Минэкономразвития за 2013 г. о состоянии малого и среднего бизнеса в России и дальнейших мерах правительства по его развитию

перспективу. Эффективное управление денежными потоками, повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к: улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств; увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании; повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками; созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом; повышению платежеспособности компании. В связи с этим, основной задачей финансовой службы малого предприятия должно являться: своевременное предупреждение и предотвращение отрицательных результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации, выявление и мобилизация внутривнутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости предприятия, рис. 1.10.

Финансовая структура малого предприятия -представляет собой совокупность центров финансовой ответственности (ЦФО). Центр финансовой ответственности (ЦФО) - это элемент финансовой структуры компании, который выполняет хозяйственные операции в соответствии со своим бюджетом и обладает для этого необходимыми ресурсами и полномочиями. В различных компаниях финансовые службы имеют разную структуру, в целом, подразделения финансовой службы условно можно разделить на две группы: типовые (существуют в большинстве компаний, осуществляющих финансово-хозяйственную деятельность) и отраслевые. К типовым подразделениям относятся планово-экономическое управление, бухгалтерия, управление финансового анализа. К отраслевым подразделениям можно отнести отделы учета доходов, формирования счетов, прогнозирования, налогового планирования, методологии и консолидации отчетности, а также дирекцию гарантированных доходов. В небольших предприятиях в структуру финансовой службы традиционно входят бухгалтерия (финансовый учет); аналитический отдел; отдел финансового планирования; планово – экономический отдел, рис.1.11.



Рис.1.10. Основные задачи и функции финансовой службы малого предприятия⁴.

⁴ Составлено автором на основании литературных источников.

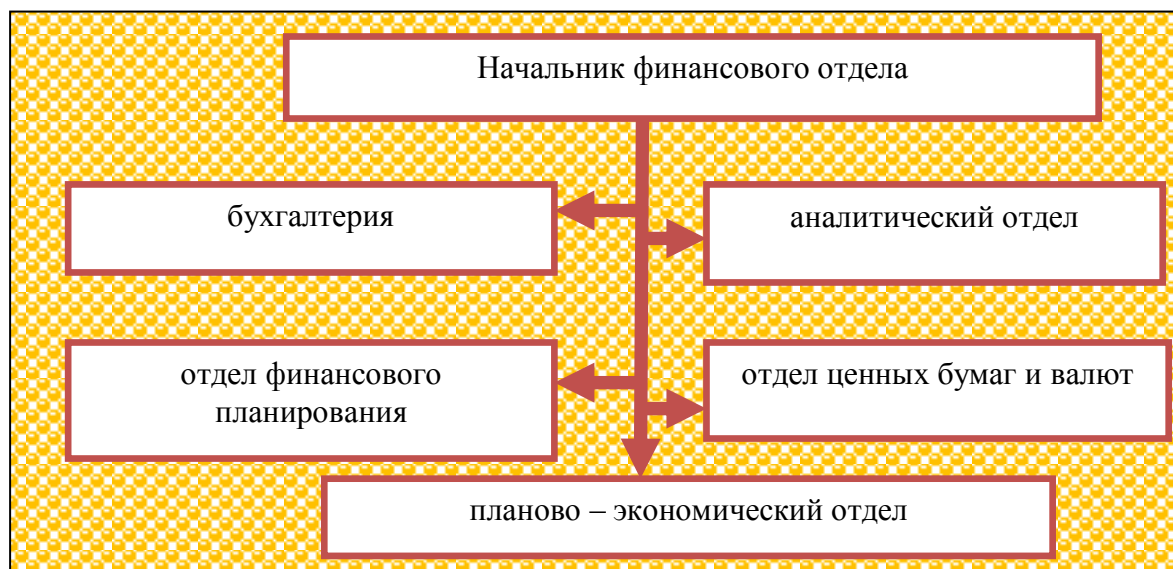


Рис.1.11. Примерная структура финансовой службы малого предприятия⁵.

Бухгалтерия ведет бухгалтерский учет хозяйственных операций предприятия и формирует публичную финансовую отчетность в соответствии с установленными стандартами и требованиями. Качество финансового управления определяется уровнем бухгалтерского и управленческого учета. Учет должен строиться так, чтобы оперативно сводить финансовую информацию воедино, определять влияние отдельных факторов среды на общее финансовое положение, своевременно определять отклонения в плановых показателях от реальных. Финансовые отчеты организации должны включать прибыльность, рыночную позицию, производительность, использование активов, инновации. [112]

Аналитический отдел занимается анализом и оценкой финансового состояния предприятия, выполнение плановых заданий по прибыли и объемам реализации, его ликвидности и рентабельности. Также в задачи этой службы входит прогнозирование финансовых показателей исходя из конъюнктуры рынка, деятельности предприятий-аналогов и предприятий-контрагентов. Специалисты данного отдела могут оценивать предполагаемые инвестиционные проекты. Отдел финансового планирования (краткосрочного и долгосрочного) разрабатывает основные плановые документы: баланс доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, плановый баланс активов и пассивов. Информационной основой

⁵ Составлено автором на основании литературных источников.

планирования выступают данные аналитического и оперативного отделов, бухгалтерии, других экономических служб предприятия.

Отдел ценных бумаг и валют формирует портфель ценных бумаг и управляет им, поддерживая его оптимальность с позиций доходности и риска. Также принимает участие в работе валютных и фондовых бирж в целях удовлетворения текущих нужд предприятия в рублевых или валютных средствах. Планово – экономический отдел собирает счета, накладные, отслеживает их оплату и в условиях регулирования государством наличного обращения следит, чтобы расчеты наличными деньгами между юридическими лицами не превышали установленного лимита. Это отдел контролирует взаимоотношения с банками по поводу безналичных расчетов и получения наличных денежных средств. Претензионная группа в составе отдела решает споры, возникающие между предприятиями и его контрагентами (поставщиками, покупателями), государством (налоговой инспекцией, налоговой полицией) и различными внебюджетными и централизованными фондами по поводу уплаты штрафов, неустоек, начисления пеней и других мер экономического воздействия.

В процессе своей деятельности финансовые службы предприятий руководствуются Положениями о Бухгалтерии, Положениями о финансовом отделе, нормативно-правовыми актами РФ, основными из них являются: Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете"(с изм. и доп. от 28 сентября 2010 г.); Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле"(с изм. и доп. от 12 марта 2014); Федеральный закон от 22 мая 2003 г. N 54-ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт"(с изм. и доп. от 25 ноября 2013 г.); Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-І "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп. от 3 февраля 2014 г.); Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ"О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с измен. и доп. от 28 декабря 2013 г.) и др.

Для успешной деятельности малого предприятия необходима эффективная финансовая политика. Финансовая политика малого предприятия – это совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию

финансов для достижения поставленной цели предприятия, рис.1.12. Объектом финансовой политики является— хозяйственная система организации, а также любые виды и направления хозяйственной деятельности в их взаимосвязи с финансовым состоянием организации и финансовыми результатами. Объект финансовой политики представляет всю совокупность хозяйственной системы и ее деятельности, на которую воздействует финансовая политика.

По направлению финансовая политика подразделяется на внутреннюю и внешнюю. Внутренней финансовой политикой организации называется политика, направленная на финансовые отношения, процессы и явления, происходящие внутри организации. Внешней финансовой политикой организации называется политику, направленную на деятельность организации во внешней среде: в финансовых рынках, в кредитных отношениях, в отношениях с различного рода внешними юридическими и физическими лицами (контрагентами). В составе финансовой политики можно выделить такие основные направления, как финансовую политику производственных процессов, инвестиций, кредитных отношений, операций с ценными бумагами, регулирования денежных потоков, налоговых расчетов, применения финансовых инструментов.

Стратегическими задачами разработки финансовой политики малого предприятия являются: максимизация прибыли; обеспечение финансовой устойчивости; обеспечение инвестиционной привлекательности; создание эффективного механизма управления предприятием; использование рыночных механизмов привлечения финансовых средств. При разработке финансовой политики предприятия анализируются: финансово-экономическое состояние предприятия; учетная и налоговая политика; управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью; управление издержками (в т.ч. амортизационная и дивидендная политика).

В целях управления финансами малых предприятий применяется финансовый механизм. Финансовый механизм — это система управления финансами предприятия с использованием рычагов и методов с целью эффективного воздействия на конечные результаты производства в соответствии с требованиями экономических законов. Система управления финансами включает в себя следующие элементы:

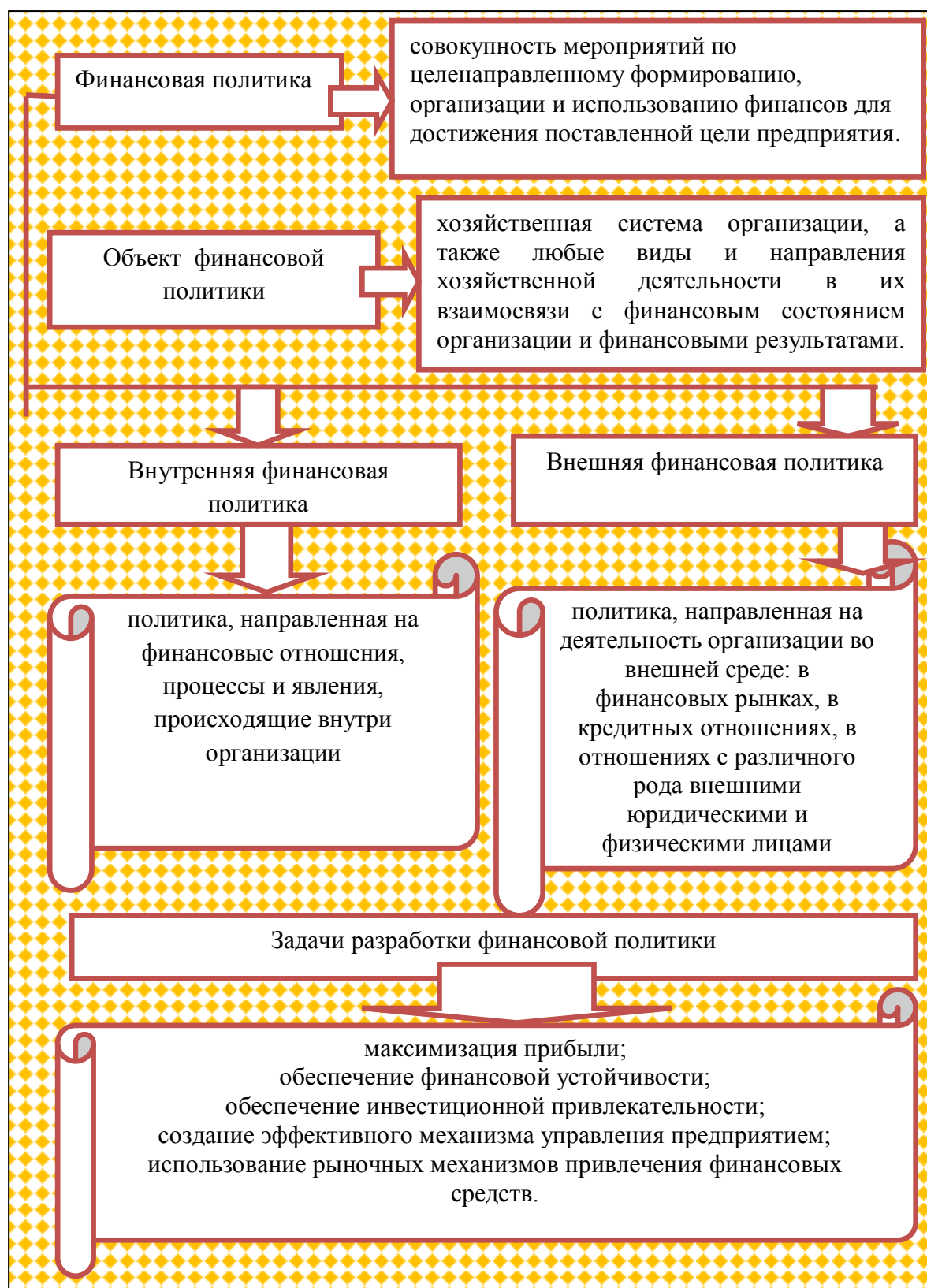


Рис. 1.12. Сущность финансовой политики малого предприятия⁶.

⁶ Составлено автором на основании литературных источников.

финансовые методы, финансовые инструменты, информационно-методическое обеспечение, правовое и программное обеспечение, рис.1.13.

В рамках данной работы достаточно сложно подробно рассмотреть все элементы системы управления финансами, однако следует отметить, что одной из причин банкротства малых предприятий, является не рационально сформированная структура капитала предприятия. Остановимся на этом подробнее. Капитал предприятия может быть сформирован как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. Как известно, у малого предприятия для развития бизнеса чаще всего не хватает собственных ресурсов, и компании вынуждены прибегать к внешним источникам заимствования. Внешними источниками заимствования могут быть как кредиты банков, так и товарный кредит предприятий и организаций, финансовый лизинг и др. [95]

Существующий объем дипломного исследования, не позволяет подробно рассмотреть все виды кредитования малого бизнеса, однако основной формой - является выдача банковских кредитов для МСП. На сегодняшний день, в России- проблема кредитования малого бизнеса- является одной из наиболее острых, так как финансирование малого предпринимательства связано с не возвратом платежа. В частности, по состоянию на 2013 г. по данным ЦБ РФ, общая сумма кредиторской задолженности для МСП составила 4238 млрд. руб., при этом просроченная кредиторская задолженность составила 7,6%, рис.1.14. Годом ранее, процент просроченной кредиторской задолженности составил 9,1%, в 2011 г. на долю просроченной задолженности пришлось 8,7%. Таким образом, несмотря на то, что общая сумма кредитов для малого и среднего предпринимательства показывает ежегодный рост, просроченная кредиторская задолженность напротив, снижается. Следовательно, рост задолженности МСП не связан со снижением качества кредитов и ростом просроченной задолженности.

Несмотря на высокие риски кредитования малого бизнеса, перспективы развития рынка кредитования МСП в России достаточно оптимистичные. В соответствии с прогнозом международного рейтингового агентства Moody's «Кредитование малого и среднего бизнеса в РФ: рост поддерживает прибыльность, но остаются циклические кредитные риски» к 2015 г. общий объем банковских



Рис.1.13.Сущность финансового механизма и элементы системы управления финансами на малом предприятии⁷.

⁷ Составлено автором на основании литературных источников.



Рис.1.14.Динамика кредиторской задолженности для малого и среднего предпринимательства в России с 2009-2013 г.г. (по данным ЦБ РФ).

кредитов МСП стабилизируется на уровне 15% ВВП (по сравнению с 10% в 2012 г.)⁸.

Ernst&Young прогнозирует активный рост отдельных кредитных продуктов для МСП – факторинга, рис.1.15. и микрокредитования, рис.1.16. Так, факторинг - самый быстрорастущий рынок кредитных услуг для МСП в России. В 2012 г. его доля в ВВП выросла до 2.3% (с 1.6% в 2011). Доля МСП сектора в новых сделках (2012 г.) около 40%.

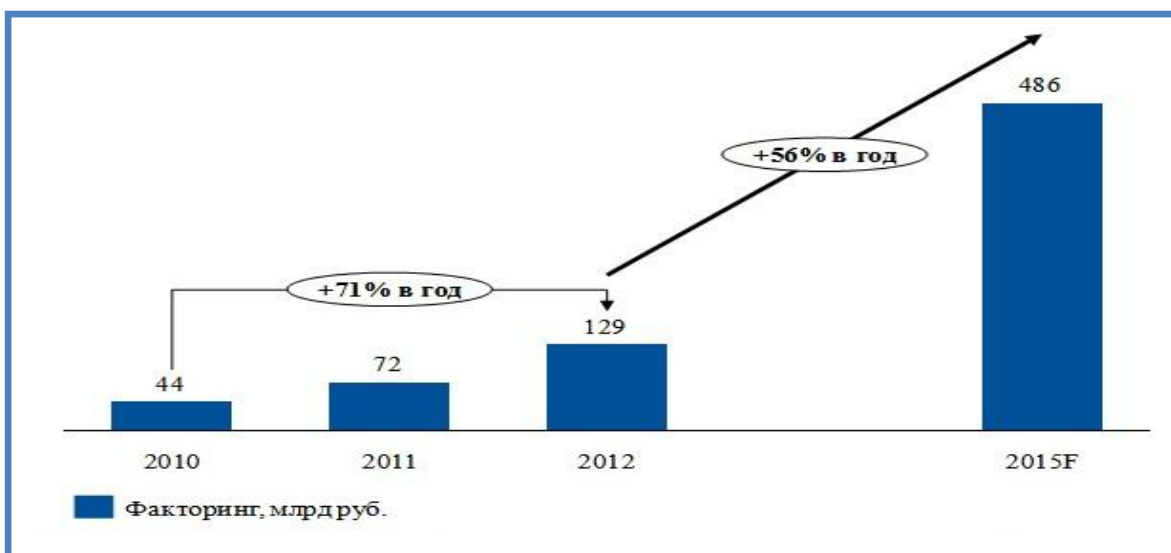


Рис.1.15. Прогноз роста факторинга для МСП на уровне 56% в год⁹

⁸ Анна Никитченко, Филипп Данько «Перспективы развития рынка кредитования МСП». Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП). [Электронная версия][<http://www.mspbank.ru>]

⁹ Ernst&Young «Малое и среднее предпринимательство в России: источники финансирования.

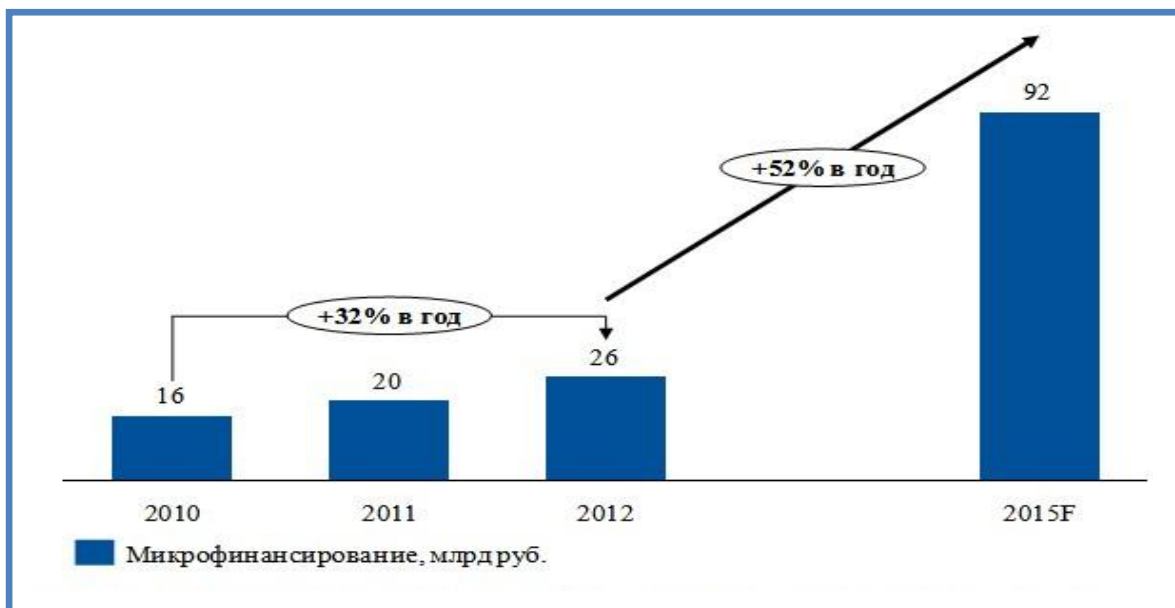


Рис.1.16. Прогноз роста микрофинансирования для МСП на уровне 52% в год¹⁰

Оценки «Эксперт РА» менее оптимистичны в связи с тем, что уже в первом полугодии 2013 г. темпы роста всего рынка факторинга замедлились до 38%¹¹ и текущая макроэкономическая ситуация будет продолжать способствовать их снижению. Тем не менее, в абсолютном выражении прирост рынка сократился незначительно (230 млрд. руб., вместо 250 млрд. руб. за аналогичный период годом ранее) и «Эксперт РА» прогнозирует рост факторинга на уровне 35-40% в ближайшие годы.

Сегментация факторинговых услуг в России по данным Внешэкономбанка по состоянию на 2013 г. следующая: 63,3% рынка факторинга занимает внутренний факторинг с регрессом, 34,9% - внутренний факторинг без регресса и 1,8% - международный факторинг¹².

В 2012 г. общий объем портфеля микрофинансовых организаций составлял 48 млрд. руб. с годовым темпом роста 30%. Доля МСП сегмента в этом портфеле составила 54% или 26 млрд. руб. в абсолютных значениях. Компания Ernst&Young прогнозирует рост объемов микрофинансирования, приходящихся на МСП, средними темпами порядка 52% в год. Оценки «Эксперт РА» схожи: 45-50% в ближайшие годы¹³. При этом по прогнозам НАУМИР «серый» сегмент

¹⁰ Ernst&Young «Малое и среднее предпринимательство в России: источники финансирования.

¹¹ Эксперт РА «Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2013 года: госзаказ как стимул»

¹² Внешэкономбанк «Навигатор российского МСП» февраль 2014 г.

¹³ Эксперт РА «Микрофинансовые организации России в 1 полугодии 2013 года: в ожидании перемен»

микрофинансирования в 2014 г. сократится с 50% до 10% рынка¹⁴, что способно повлечь за собой еще более существенный рост микрофинансирования.

Высокий потенциал развития рынка кредитования МСП обусловлен следующими ключевыми факторами: низкой освоенностью сегмента кредитными услугами и высоким потенциалом роста спроса МСП на кредитные продукты; реализацией госпрограмм по развитию кредитования МСП; развитием кредитного брокериджа.

О низкой освоенности сегмента кредитными услугами и высоком потенциале роста спроса МСП на кредитные продукты можно говорить благодаря следующим ключевыми причинам: более высокие темпы роста сегмента кредитования МСП, по сравнению с сегментом кредитования крупного бизнеса, наблюдаемые в России в целом и отдельно по регионам; существенная нехватка внешнего финансирования, сохраняющаяся для МСП: по данным Ernst&Young на ноябрь 2013 г. в России около 1 млн. МСП испытывают недостаток во внешнем финансировании; стабильный рост инвестиций МСП, позволяющий говорить о перспективах развития существующих компаний; высокий абсолютный прирост новых МСП - ежегодно в России возникает около 400 тыс. новых коммерческих организаций¹⁵.

Отдельным вопросом является восстановление субъектов МСП после кризиса. Проанализированная на рис.1.17. динамика роста общих объемов предоставляемых кредитов, позволяет говорить о том, что сегмент МСП начал восстановление после кризиса быстрее, чем крупные компании, так как до и после восстановления от последствий кризиса темпы прироста общих объемов предоставляемых кредитов для МСП России выше, чем для крупного бизнеса.

Таким образом, проведенное выше исследование позволяет сделать вывод, что для нормальной жизнедеятельности и повышения рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности малого предприятия, необходима эффективная финансовая политика, направленная прежде всего на формирование рациональной структуры капитала. Чаше всего для повышения рентабельности собственных средств, малые предприятия вынуждены прибегать к внешним заимствованиям.

¹⁴ Внешэкономбанк «Навигатор российского МСП» февраль 2014 г.

¹⁵ В данном случае приводится количество коммерческих организаций, сведения о которых внесены в Единый государственный реестр юридических лиц, с присвоением ОГРН в отчетном периоде в связи с созданием (без учета реорганизуемых компаний) по данным ФНС.

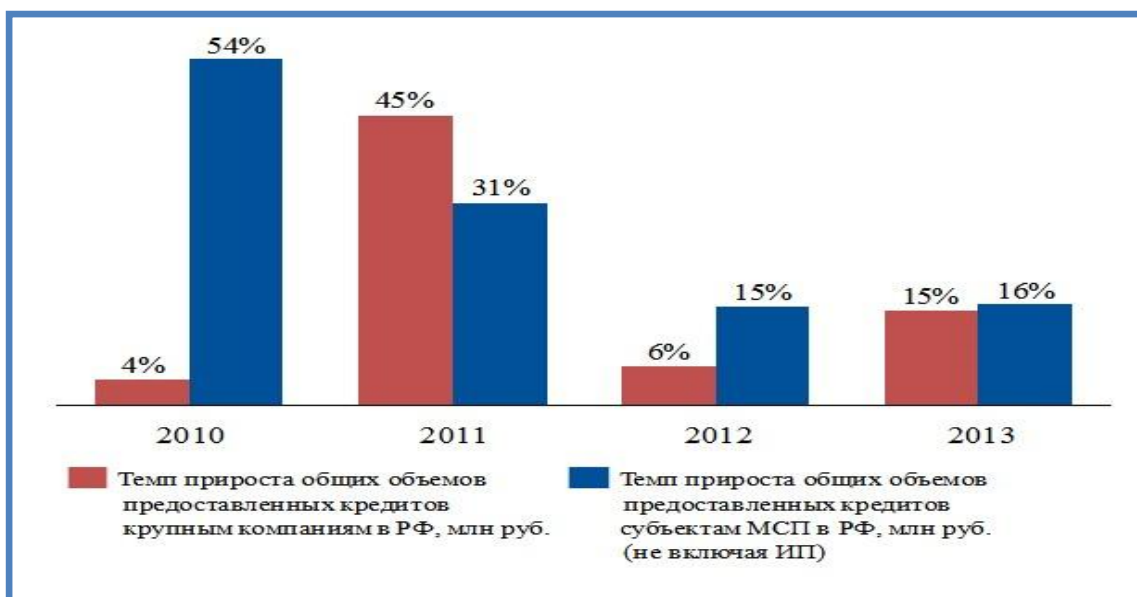


Рис. 1.17. Темпы прироста кредитов для крупных компаний и для МСП в России с 2010-2013 гг.¹⁶

Прогноз рынка кредитования МСП в России является достаточно оптимистичным, по оценкам некоторых агентств, представленных выше, рынок кредитования малого предпринимательства в России будет развиваться за счет микрофинансирования и факторинга. В целом, для нормального развития малого и среднего предпринимательства необходима хорошо продуманная государственная поддержка, которая включает в себя различные формы помощи и создает нормативно-правовую базу регулирования бизнеса в России. В связи с этим перейдем к более подробному рассмотрению регулирования малого и среднего предпринимательства в РФ.

1.3. Правовая среда малого предпринимательства на современном этапе

Для развития малого и среднего бизнеса, необходима поддержка со стороны государства, как внутри страны, так и за ее пределами. Основными целями государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства являются: создание благоприятных условий для осуществления эффективного бизнеса; ускоренное развитие малого предпринимательства как основы и фактора формирования конкурентной среды; расширение самозанятости населения; увеличение доли участия в формировании валового регионального и валового

¹⁶ Источник: расчеты АНО «НИСИПП» на основе данных ЦБ РФ

внутреннего продукта, в налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджетов.

Государственное регулирование малого бизнеса в России, осуществляется на государственном, региональном и муниципальном уровнях, законодательной, исполнительной и судебной властью. Законодательная власть занимается разработкой нормативно-правовых актов в регулировании деятельности малых и средних предприятий. Судебная власть осуществляет разрешение конфликтных ситуаций, связанных с предпринимательской и иной деятельностью. Исполнительная власть выполняет функции государственного контроля (надзор), направленные на предупреждение, выявление и пресечение нарушений юридическими лицами, их руководителями и иными должностными лицами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями требований, установленных действующими нормативно-правовыми актами РФ.

В рамках данной работы достаточно сложно рассмотреть все ветви власти, потому рассмотрим функции и полномочия некоторых исполнительных органов власти, так как именно они осуществляют государственный контроль за деятельностью малого бизнеса. Основными из них являются: Министерство промышленности и торговли РФ, Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка.

Министерство промышленности и торговли РФ осуществляет свою деятельность на основании Конституции РФ, федеральными конституционными законами, федеральными законами, актами Президента РФ и Правительства РФ, международными договорами РФ, Постановления Правительства РФ от 5 июня 2008 г. N 438 "О Министерстве промышленности и торговли РФ" (с изм. от 2 ноября 2013г.); Положения о Министерстве промышленности и торговли РФ (утв. постановлением Правительства РФ от 5 июня 2008 г. N 438). Министерство промышленности и торговли РФ осуществляет свою деятельность непосредственно, через свои территориальные органы и подведомственные организации во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями. Минпромторг России осуществляет следующие функции: функции по выработке государственной

политики и нормативно-правовому регулированию в сфере промышленного и оборонно-промышленного комплексов, внешней и внутренней торговли, общественного питания и бытового обслуживания и др.; функции по оказанию государственных услуг, управлению государственным имуществом в различных сферах; функции по поддержке экспорта промышленной продукции, обеспечения доступа на рынки товаров и услуг, выставочной и ярмарочной деятельности и др.; функции федерального органа по техническому регулированию; функции по обеспечению реализации обязательств, вытекающих из членства РФ во Всемирной торговой организации, в установленной сфере деятельности.

На уровне региона (в частности, Санкт-Петербурга), к органам исполнительной власти относятся: Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка, который в своей деятельности руководствуется: Конституцией РФ, федеральными конституционными законами, федеральными законами, иными нормативными правовыми актами РФ, Уставом СПб, законами СПб, иными правовыми актами СПб, постановлениями и распоряжениями Губернатора СПб, постановлениями и распоряжениями Правительства СПб, Постановлением Правительства СПб от 27 сентября 2012 года N 1040 «О Комитете по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга». Основными функциями Комитета являются: развитие потребительского рынка; лицензирование отдельных видов деятельности; развитие предпринимательской деятельности; реализация мероприятий, предусмотренных федеральными и региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства; поддержка инновационного развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Перейдем к рассмотрению основных форм и методов поддержки бизнеса в России. Формы и методы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно классифицировать по различным основаниям, рис. 1.18. Согласно приведенной классификации формы государственной поддержки предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса могут быть правовыми, экономическими и организационными. По методам воздействия формы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно подразделить на прямые и косвенные. Прямые методы государственной поддержки



Рис. 1.18. Формы и методы поддержки малого и среднего бизнеса¹⁷.

¹⁷ Составлено автором на основании литературных источников.

устанавливаются в отношении конкретных видов и субъектов предпринимательской деятельности, в частности, в отношении субъектов малого предпринимательства. Косвенные методы государственной поддержки оказывают опосредованное влияние на конкретные виды предпринимательской деятельности. Это, в первую очередь, всевозможные меры при импорте товаров, принимаемые в целях поддержки отечественных товаропроизводителей. Кроме того, прямые методы государственной поддержки в отношении одних видов и субъектов предпринимательской деятельности могут по своей сути одновременно выступать косвенными методами государственной поддержки других видов и субъектов предпринимательской деятельности. Например, государственная поддержка отечественных производителей сельскохозяйственной техники может опосредованно оказывать благоприятное влияние на сельское хозяйство. Формы и методы государственной поддержки могут носить материальный (финансовая, имущественная поддержка и др.) или моральный характер (информационная, консультационная помощь и др.).

Как уже было описано выше, одной из форм государственной поддержки малого бизнеса являются –правовые формы, под которыми понимается формирование нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность малого и среднего предпринимательства в России. Основными нормативно-правовыми актами, регулирующие малый бизнес в РФ являются: федеральные законы, Указы, Приказы и Постановления Правительства РФ, региональное и местное законодательство государственных структур, занимающихся регулированием малого предпринимательства на уровне регионов. Достаточно сложно рассмотреть все нормативно-правовые акты РФ, регулирующие развитие предпринимательства, однако на федеральном уровне основными из них являются: Конституция РФ(Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.(с изм. от 30 декабря 2008 г.); Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ"О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О лицензировании отдельных видов деятельности"; Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изм. и доп. от 2 апреля 2014 г.); Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей" (с изм. и доп. 21 декабря 2013 г.);

Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп. от 28 июня 2013 г.); Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп. от 21 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изм. и доп. 28 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с измен. и доп. от 3 февраля 2014 г.); Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров» №55 от 19 янв. 1998 г. (в ред. от 4 октября 2012 г.); Гражданский кодекс РФ (с изм. и доп. от 12 марта 2014 г.); Налоговый кодекс РФ (с измен. и доп. от 20 апреля 2014 г.); Трудовой кодекс РФ (от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ с изм. от 2 апреля 2014 г.); Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ (с изм. от 20 апреля 2014 г.) и др.

Рассмотрим кратко сущность некоторых нормативно-правовых актов, представленных выше. ФЗ № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" предусматривает нормативно-правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства, категории субъектов малого предпринимательства, основные цели и принципы государственной политики в сфере регулирования малого и среднего бизнеса, формы поддержки малых и средних предприятий и др.

Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I «О защите прав потребителей» регулирует отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, импортерами, продавцами при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг), устанавливает права потребителей на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества и безопасных для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей среды, получение информации о товарах (работах, услугах) и об их изготовителях (исполнителях, продавцах), просвещение, государственную и общественную защиту их интересов, а также определяет механизм реализации этих прав.

Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [4] регулирует отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы, государственной регистрацией физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и государственной регистрацией при прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, а также в связи с ведением государственных реестров - единого государственного реестра юридических лиц и единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей.

Целями Федерального закона от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования, в данном законе определены правовые и организационно-экономические особенности лизинга. [6]

В соответствии с Гражданским кодексом РФ [22], Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [7] определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров.

Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [8] определяет в соответствии с Гражданским кодексом РФ [22] правовое положение общества с ограниченной ответственностью, права и обязанности его участников, порядок создания, реорганизации и ликвидации общества.

Основные права и обязанности предпринимателей, регулируются Гражданским кодексом РФ [22], обеспечивающим и защищающим экономические и личные права граждан и устанавливающим правила об имущественном и рыночном обороте. Налоговый кодекс РФ [24] определяет финансовые обязательства предпринимателей, перед государственными органами, муниципальными учреждениями.

Проведенное выше исследование позволяет сделать вывод, что для нормального функционирования малого и среднего предпринимательства в России, необходима поддержка со стороны государства. На сегодняшний день основными формами поддержки являются: правовые, экономические, организационные. Основными нормативно- правовыми актами, регулирующие, деятельность малого и среднего бизнеса в России являются: федеральное, региональное и местное законодательство. На федеральном уровне правовую основу малого и среднего предпринимательства составляют: федеральные законы, Указы, Постановления Правительства РФ, кодексы и др.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ООО «АНАБЕЛЬ-РУС»

2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО «Анабель-Рус»

Объектом исследования в дипломной работе является предприятие ООО «Анабель - Рус», которое является обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании ФЗ « Об обществах с ограниченной ответственностью»[8], Устава предприятия, трудового, налогового, гражданского законодательства РФ[22], а также других нормативно-правовых актов РФ и внутренних локальных актов предприятия. Компания занимается торговой деятельностью по реализации женского нижнего белья. Миссия компании – предоставление клиентам возможности приобретения качественной, стильной, удобной и разнообразной одежды (нижнее белье). Видение компании ООО «Анабель - Рус» - создание надежного, прибыльного, динамично развивающегося предприятия с уровнем обслуживания, превосходящим ожидания клиентов. Принципиальные подходы к ведению бизнеса компании ООО «Анабель - Рус» определяются стратегической задачей и историей предприятия. Компания ООО «Анабель - Рус» ставит перед собой цель – организация эффективной коммерческой деятельности, при этом важен конечный результат, то есть прибыль, что немислимо без наиболее полного и глубокого удовлетворения покупательского спроса. Деятельность компании ООО «Анабель - Рус» связана с реализацией товаров конечному потребителю, что является завершающим этапом ее продвижения из сферы производства. Внутренняя среда компании ООО «Анабель - Рус» характеризуется совокупностью элементов действующие для достижения общей главной цели, это персонал, капитал, товар, технология и информация.

Организационная структура управления ООО «Анабель - Рус»- линейно - функциональная. Данная структура удачно сочетает линейные подразделения, которые выполняют на предприятии весь объем основной деятельности, с отделами и службами, которые реализуют конкретные функции управления в масштабах всей организации, рис. 2.1. Применение данной организационной структуры в компании позволяет ее сохранить жесткость и простоту линейных структур, работать с высокой производительностью и иметь высокий управленческий потенциал. Стиль

руководства в компании ООО «Анабель - Рус» - демократический. Основное управление магазином осуществляет директор, в обязанности которого входит организация эффективной работы сотрудников, осуществление контроля.

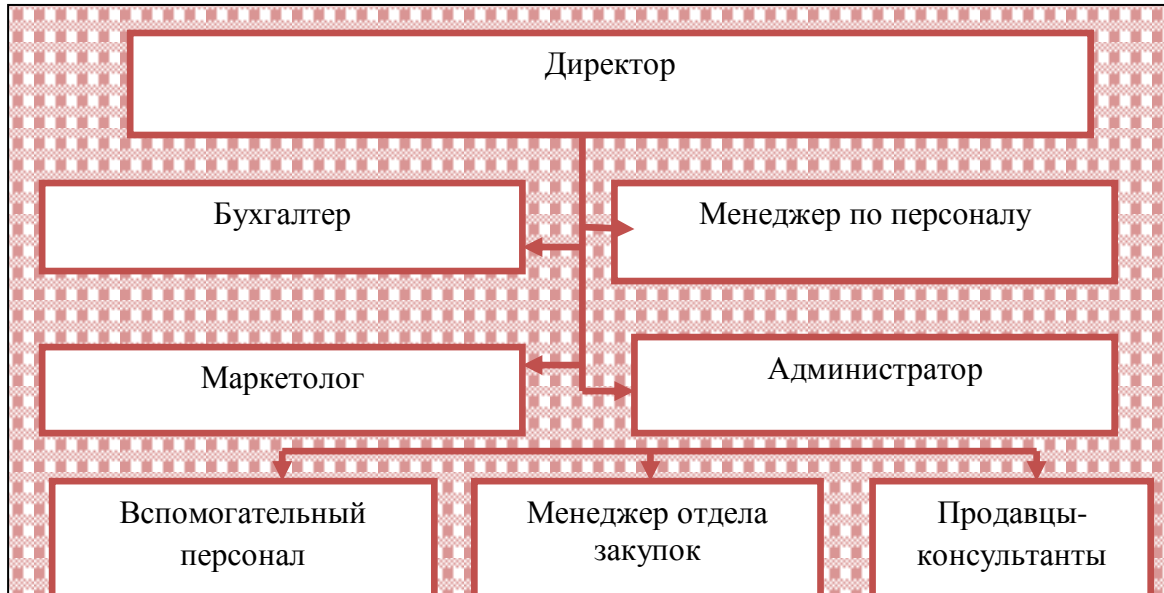


Рис.2.1.Организационная структура ООО «Анабель - Рус»¹⁸

Руководитель компании ООО «Анабель - Рус» обладает основными принципами самоменеджмента:

1. Постановка четких целей перед собой и коллективом. Правильно поставленная цель дает ясное представление о результате.
2. Планирование - четкое использование своего времени для достижения поставленных целей.
3. Принятие управленческих решений – директор в своей работе устанавливает приоритетность в решении вопросов, какое из дел надо сделать в первую очередь, а какое во вторую.
4. Реализация и организация – директор эффективно организует свою деятельность и рабочий распорядок, что служило примером для всех сотрудников. Основным принципом организации его рабочего дня: «Работа должна подчиняться мне, а не наоборот».
5. Контроль – вся трудовая деятельность компании контролировалась и сравнивалась с результатами поставленной цели и задачами. Контроль позволяет оптимизировать трудовой процесс в компании.

¹⁸ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус».

Бухгалтер на предприятии ООО «Анабель - Рус» занимает одно из главных мест в его структуре, так как именно он обеспечивает эффективное движение финансовых потоков, он является самостоятельным структурным подразделением. Маркетолог ООО «Анабель - Рус» занимается разработкой маркетинговой стратегии предприятия, анализом положения предприятия на рынке, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления им, разработкой стратегии развития, выявлением ключевых внутренних и внешних проблем компании и разработкой оптимальных способов их решения. Исследованием существующих сетей сбыта и систем снабжения. Организацией рекламы и стимулирование сбыта. Менеджер по персоналу на предприятии занимается подбором, расстановкой и воспитанием кадров, изучением деловых и моральных качеств работников по их практической деятельности, создает резерв кадров для выдвижения на руководящие и материально ответственные должности, организывает и проводит подготовку кадров, их переквалификацию и обучение новым технологиям. Кроме того, ведет учет кадров, обеспечивает права, льготы и гарантии работников компании. Менеджер отдела закупок ООО «Анабель - Рус» занимается организацией поставок товара в магазин, заключение договор с производителями и поставщиками. Продавцы – консультанты предприятия осуществляют организацию продаж товара, занимаются раскладкой товара, обслуживанием покупателя. Администратор предприятия управляет отделом, персоналом, разрабатывает стратегии продвижения товара, стимулирования покупателя. Путем делегирования линейных полномочий устанавливаются нормы управляемости, которые определяют число подразделений и число уровней управления.

Среднесписочная численность работников предприятия ООО «Анабель - Рус» составляет 20 человек, а это на 4 человека ниже по сравнению с тем же показателем 2011 г., рис.2.2. Штатное расписание предприятия ООО «Анабель - Рус» составляется по установленной форме и утверждается по состоянию на 1 января ежегодно приказом руководителя предприятия. Изменения в штатное расписание вносятся в соответствии с приказом (распоряжением) руководителя организации или уполномоченным им лицом. Форма штатного расписания утверждена постановлением Госкомстата России от 06.04.01 № 26 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его

оплаты». Штатное расписание компании ООО «Анабель - Рус» по состоянию на 2013 г. представлено в табл.2.1.

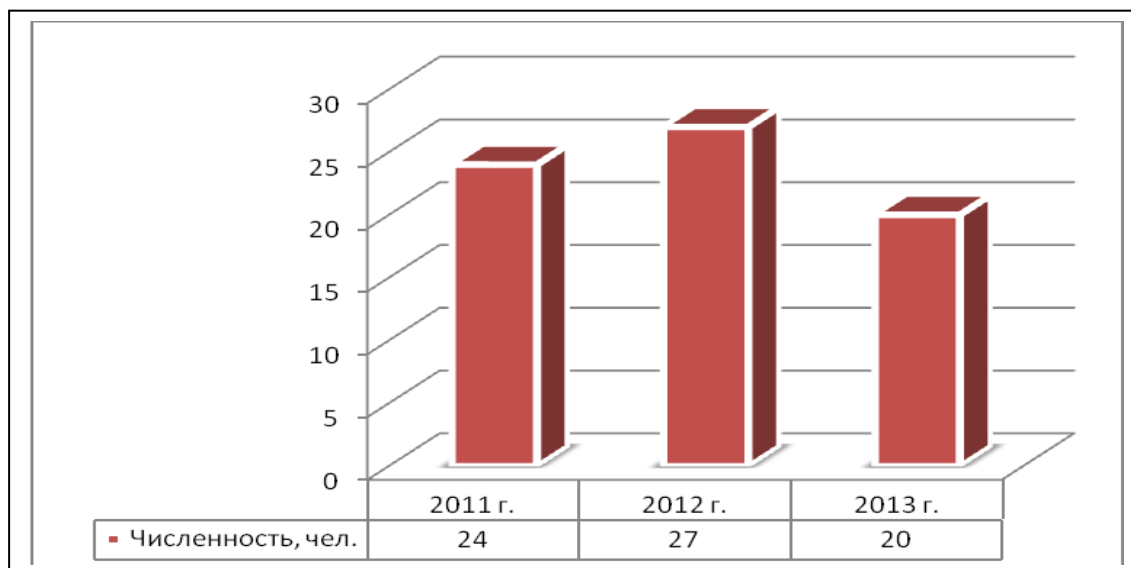


Рис.2.2. Динамика среднесписочной численности предприятия ООО «Анабель - Рус»¹⁹

Таблица 2.1

Штатное расписание компании ООО «Анабель - Рус»²⁰

Наименование должности	Количество штатных единиц	Должностные оклады	Премия	Месячный фонд оплаты труда	Примечание
Генеральный директор	1	15 000	15 000	30 000	-
Бухгалтер	1	8 000	4 000	24 000	-
Маркетолог	1	7 000	5 000	12 000	-
Менеджер по персоналу	1	13 000	4 000	17 000	-
Менеджер отдела закупок	4	13 000	2 000	60 000	-
Продавцы-консультанты	10	13 000	8 000	150 000	% от продаж
Администратор	2	15000	2000	34 000	% от продаж
Вспомогательный персонал	2	6 000	3 000	18 000	-
Итого	20	143 000	82 000	344 000	

Среднемесячная оплата труда в ООО «Анабель - Рус» по состоянию на 2013 г. составляет 15500 тыс. руб., а это на 25% выше по сравнению с показателем 2011 г., рис. 2.3.

¹⁹ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус».

²⁰ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

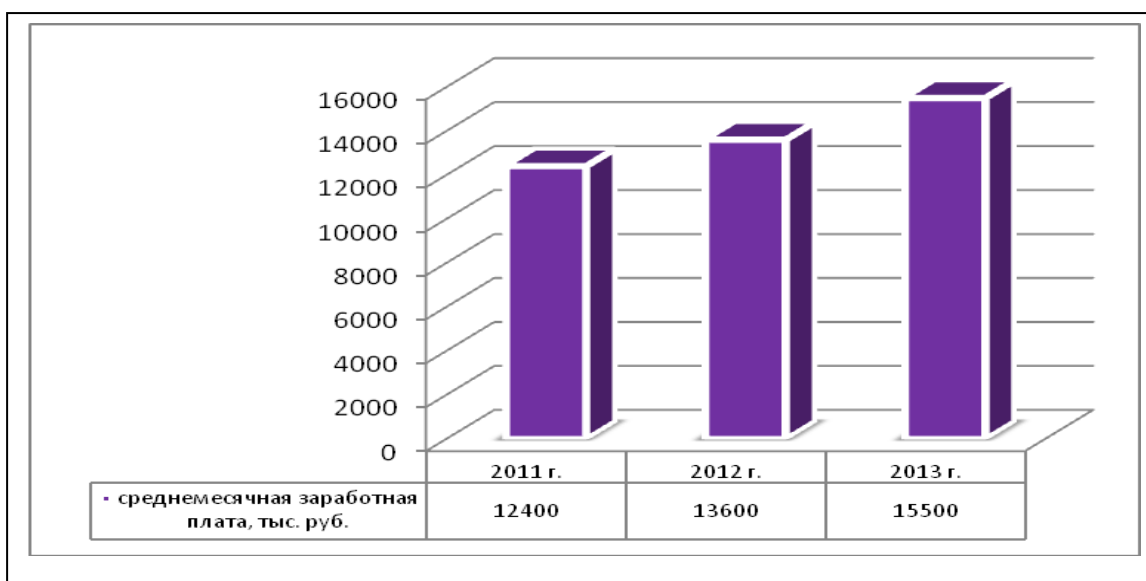


Рис.2.3.Динамика среднемесячной заработной платы ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.²¹.

Месячный фонд оплаты труда в ООО «Анабель - Рус» составляет 344 000 тыс. руб. Годовой фонд – 4 128 000 руб. Нормирование труда на предприятии осуществляется согласно статье 160 ТК РФ. В компании 8 часовой рабочий день, одна смена, семидневная рабочая неделя с «плавающим» графиком работы. Оплата труда работников окладно – премиальная. Оклад соответствует занимаемой должности. Все работники в компании ООО «Анабель - Рус» осуществляют свою деятельность на основе должностных инструкций, в которых четко прописаны требования, предъявляемые к занимаемой должности. В компании действует Положение об оплате труда, в котором прописываются все положения премиальной системы, штрафных санкций, для работников, повышающих производительность труда или нарушающих корпоративную культуру и причиняющих вред производству соответственно.

Назначение человеческих ресурсов компании ООО «Анабель - Рус»– это непосредственно продажа товара. Капитал используется на предприятии для закупки товара, для внедрения новых технологий, для оплаты труда сотрудников. Товар – это нижнее белье. Технология – это способ продажи и обслуживания покупателя. Информация необходима предприятию, чтобы знать, своего потребителя, его потребности и желания, ситуацию на рынке, что производят конкуренты и т.д. Для

²¹ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

продажи своего товара ООО «Анабель - Рус» использует отдел площадью от 50 м²: торговый павильон, примерочные, складское помещение, зону оформления покупок.

Показатели экономической эффективности, характеризуют эффективность деятельности предприятия. Проведем анализ основных экономических показателей предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г. на основании данных бухгалтерской отчетности, представленной в прил.В. Данные оформим в виде табл.2.2.

Таблица 2.2

Основные экономические показатели деятельности организации ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.²².

показатели	2011 г.	2012г	2013г	Темпы роста(2013 г. к 2011 г.), %	Темпы роста(2013 г. к 2011 г.), %
Сумма капитала, тыс. руб.	1990	1352	1073	53,91	79,36
Сумма собственных средств, тыс. руб.	804	588	297	36,94	50,51
Сумма заемных средств, тыс. руб.	1186	764	776	65,43	101,57
Дебиторская задолженность тыс. руб.	4	-	-	-	-
Оборотные активы, тыс. руб.	1990	1352	1073	53,91	79,36
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1186	764	776	65,43	101,6
Сумма уставного капитала, тыс. руб.	100	200	200	200,0	-
Продажи, тыс. руб.	18002	18566	19006	105,5	102,4
Себестоимость продаж, тыс. руб.	14762	14431	15230	103,17	105,53
Запасы, тыс. руб.	1986	1351	1062	53,47	78,61
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	898	1197	1474	164,14	123,14
Прибыль от продаж, тыс. руб.	904	1264	1476	163,27	116,77
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	834	1125	1382	166,91	123,73

Данные табл. 2.2. показывают, что на предприятии ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г. наблюдается снижение общей стоимости капитала на 46,09% и на конец анализируемого периода стоимость капитала предприятия составила 1073 тыс.

²² Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

руб. Капитал предприятия снизился как за счет собственных , так и за счет заемных источников финансирования, рис.2.4.

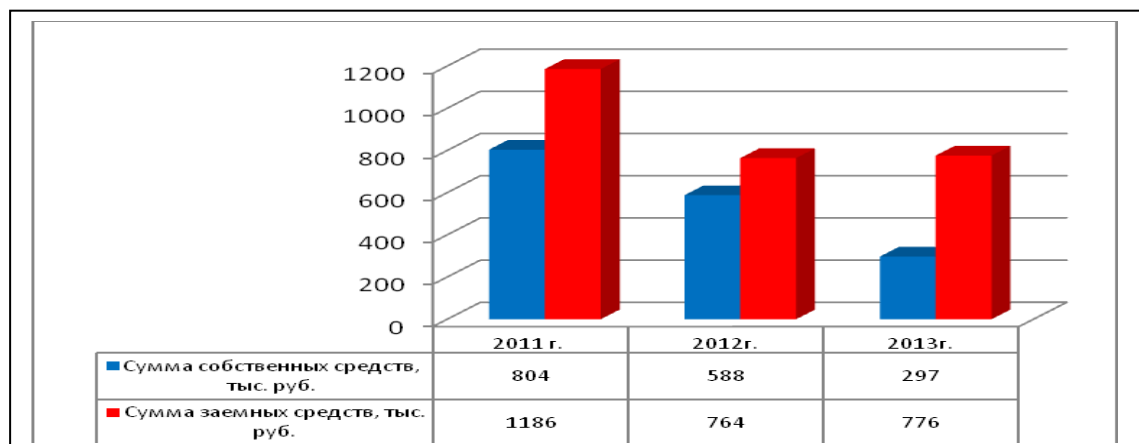


Рис.2.4. Динамика собственного и заемного капитала предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.²³

Важно отметить, что наибольший удельный вес в общей структуре капитала приходится на заемные источники финансирования и по состоянию на 2013 г. доля заемного капитала составила 72,32%, рис.2.5. в стоимостном выражении сумма заемных средств составила 776,0 тыс. руб.

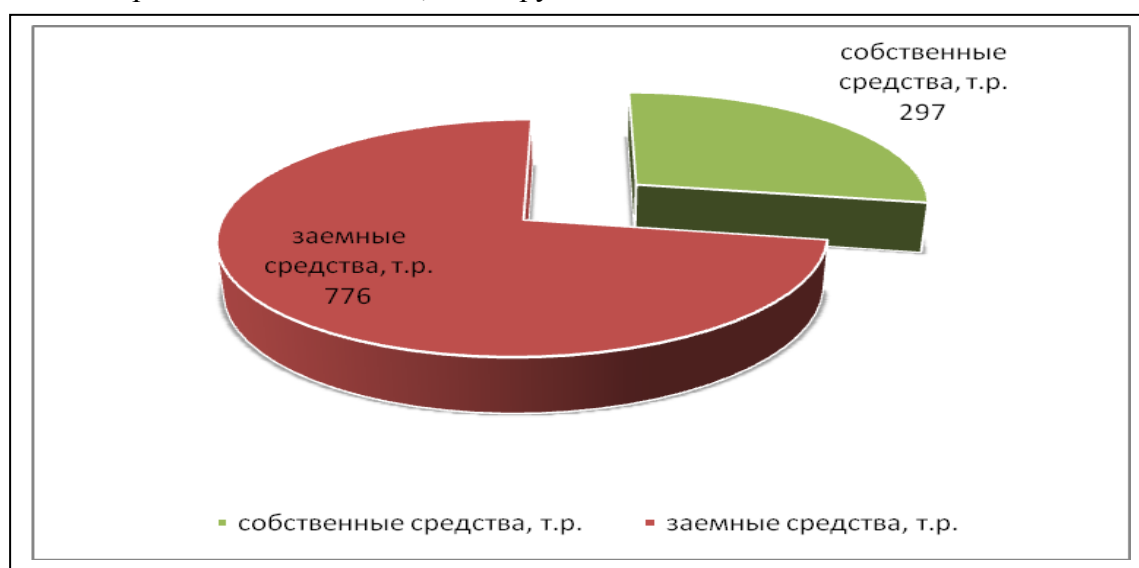


Рис. 2.5. Структура капитала предприятия ООО «Анабель - Рус» в 2013 г.²⁴.

Сумма уставного капитала предприятия за последние два года не менялась и составила 200,0 тыс. руб.

²³ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

²⁴ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

Рассмотрим показатели выручки и прибыльности компании. Так, данные табл. 2.2. показывают, что выручка от продаж за анализируемый период возросла на 5,5% и составила 19006 тыс. руб. Произошло увеличение себестоимости продаж, которая на конец анализируемого периода составила 15230 тыс. руб., а это на 3,17% выше по отношению к показателю 2011 г., рис. 2.6.

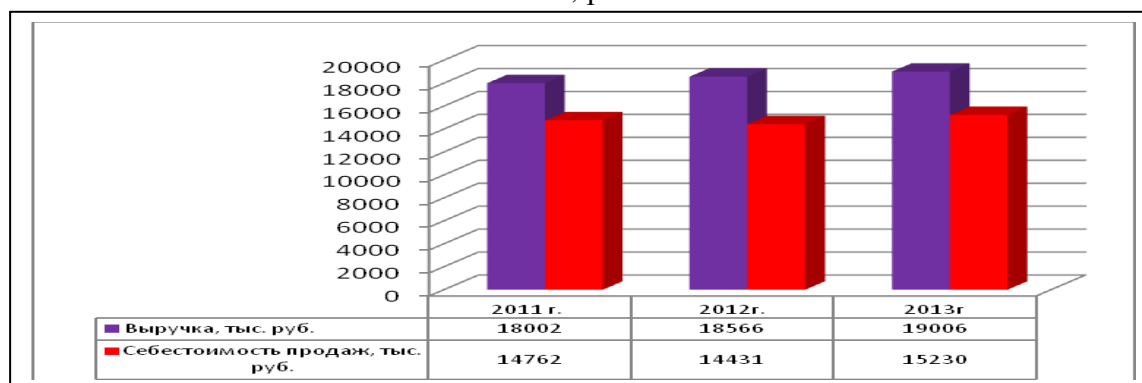


Рис.2.6. Динамика показателей выручки и себестоимости предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.²⁵

В связи с тем, что темпы роста затрат ниже, темпов роста товарооборота, наблюдается прирост по всем показателям прибыли. Так, в частности прибыль до налогообложения возросла на 64,14%, прибыль от продаж и чистая прибыль увеличились примерно на такую же величину и составили на конец анализируемого периода 1476 тыс. руб. и 1392 тыс. руб. соответственно, рис.2.7.

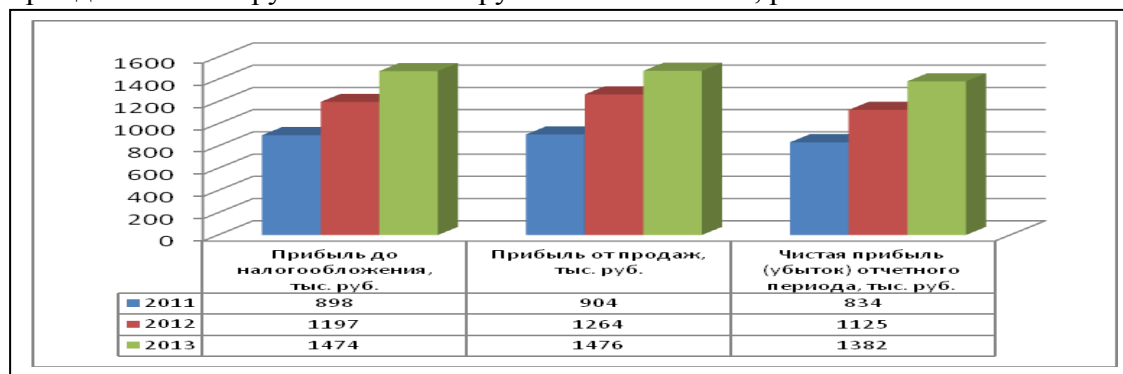


Рис.2.7. Динамика показателей прибыли предприятия ООО «Анабель - Рус»²⁶

Таким образом, проведенное выше исследование показало, что на предприятии ООО «Анабель - Рус» среднесписочная численность работников составляет 20 человек по состоянию на 2013 г., среднемесячная заработная плата 15,5 тыс. руб., что превышает показатель начала анализируемого периода, хотя рост

²⁵ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

²⁶ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

заработной платы нельзя назвать внушительным. Все работники компании осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций и инструкций по охране труда. Возглавляет компанию генеральный директор, ему подчиняются все руководящие работники предприятия. Компания занимается розничной реализацией женской одежды, однако капитал предприятия не значительный и общая сумма капитала компании по состоянию на 2013 г. составила 1073,0 тыс. руб. При этом более 70% капитала- это заемные источники финансирования. Выручка и себестоимость продаж компании показывают ежегодный рост, однако темпы роста товарооборота превышают темпы роста себестоимости, в связи с этим показатели прибыльности растут. Для того, чтобы дать наиболее полную оценку финансового состояния предприятия ООО «Анабель - Рус» необходимо перейти к следующей части работы.

2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Анабель-Рус»

Одним из важнейших условий успешного управления предпринимательской фирмой является анализ ее финансового состояния, так как результаты в любой сфере предпринимательской деятельности зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. В условиях рыночной экономики забота о финансах — это важный элемент деятельности любого предприятия. Для эффективного управления финансами фирмы необходимо систематически проводить финансовый анализ. Основное содержание его — комплексное системное изучение финансового состояния фирмы и факторов, влияющих на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала фирмы, выявления возможностей повышения эффективности ее функционирования. Способность фирмы успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся внутренней и внешней предпринимательской среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии и наоборот.

Для оценки финансовой составляющей предприятия используются различные виды информационных ресурсов компании ООО «Анабель - Рус». А в частности: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, приложение к

бухгалтерскому балансу, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала и др. бухгалтерская и отчетная информация. Бухгалтерский учет на предприятии автоматизирован программой 1С. Бухгалтерия (версия 8.0).

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долго- и краткосрочных заемных средств, т.е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие. Финансовое состояние предприятия и его устойчивость во многом зависят от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный (раздел I пассива) и заемный (разделы II и III пассива). По продолжительности использования различают капитал постоянный (перманентный) (I и II разделы пассива) и краткосрочный (III раздел пассива). Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий, он является основой их самостоятельности и независимости. Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия. Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют состояние и динамику финансовых ресурсов предприятий с точки зрения обеспечения ими производственного процесса и других сторон их деятельности. Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия – система показателей, характеризующих структуру используемого капитала предприятия с позиций степени финансовой стабильности его развития в предстоящем периоде.

Произведем анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Анабель - Рус». Для этого рассчитаем следующие коэффициенты финансовой устойчивости: коэффициент финансовой автономности предприятия, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансового риска, коэффициент финансирования, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами: коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)- показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб., вложенных в активы собственных средств; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами- показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников;

коэффициент финансовой независимости (автономности)- показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования; коэффициент финансирования- показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая - за счет заемных средств; коэффициент финансовой устойчивости- показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников.

Формулы расчета показателей финансовой устойчивости представлены в прил.Г. Оформим расчеты в табл.2.3. (Прил.Д)

Данные табл.2.3. показывают, что коэффициенты финансовой устойчивости предприятия с 2011-2013 г.г. находятся ниже нормативных значений, за исключением коэффициента капитализации, который в 2011-2012 г.г. не превышал 1,5, а по состоянию на 2013 г. он составил 2,61, при этом наблюдается рост данного показателя на 1,14.

Коэффициент финансирования и коэффициент финансовой устойчивости согласно нормативным значениям, должны превышать значения 0,7 и 0,6, но на анализируемом предприятии они составили 0,38 и 0,27 соответственно, при этом наблюдается снижение данных коэффициентов, рис.2.8. Также наблюдается, что предприятие ООО «Анабель - Рус» зависимо от внешних источников финансирования, так коэффициент финансовой независимости (автономности) ниже нормативного значения и составил на конец анализируемого периода 0,27. Все это свидетельствует о том, что компания ООО «Анабель - Рус» не является финансово устойчивой и баланс предприятия в основном сформирован за счет заемных источников финансирования.

Проведем анализ деловой активности предприятия. Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики,

увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

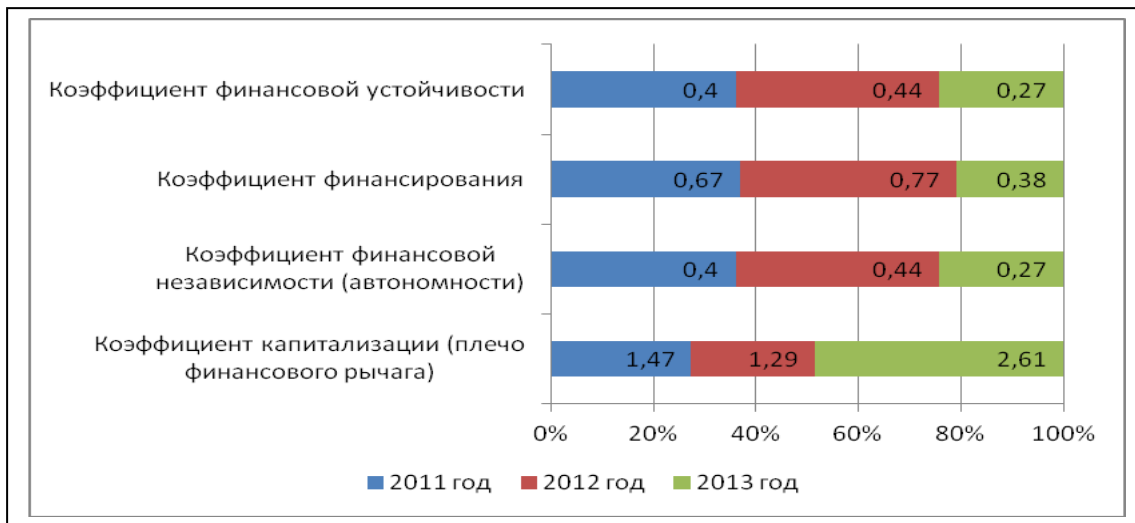


Рис.2.8.Динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013г.г²⁷.

Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др.

Рассчитаем коэффициенты деловой активности предприятия ООО «Анабель - Рус» по следующим показателям: коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)- показывает эффективность использования имущества предприятия

²⁷ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

и отражает скорость оборота капитала организации за период; коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, который показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации; коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств - показывает скорость оборота всех оборотных средств организации; коэффициент отдачи собственного капитала - показывает скорость оборота собственного капитала.

Формулы расчета показателей деловой активности представлены в прил.Г. Оформим показатели деловой активности в виде табл.2.4 (прил.Д). Так, данные табл. 2.4 показывают, что в течении 2011-2013 гг. произошло замедление оборачиваемости капитала, так коэффициент ресурсоотдачи составил 17,71, а это на 8.67 больше, чем это было в 2011 г. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился на 9,32 и составил 24,49; наблюдается также замедление оборачиваемости собственного капитала, так по состоянию на 2013 г. коэффициент отдачи собственного капитала составил 63,99, тогда как в начале анализируемого периода он составлял 22,39, а это на 41,6 ниже по сравнению с показателем 2013 г., рис.2.9.

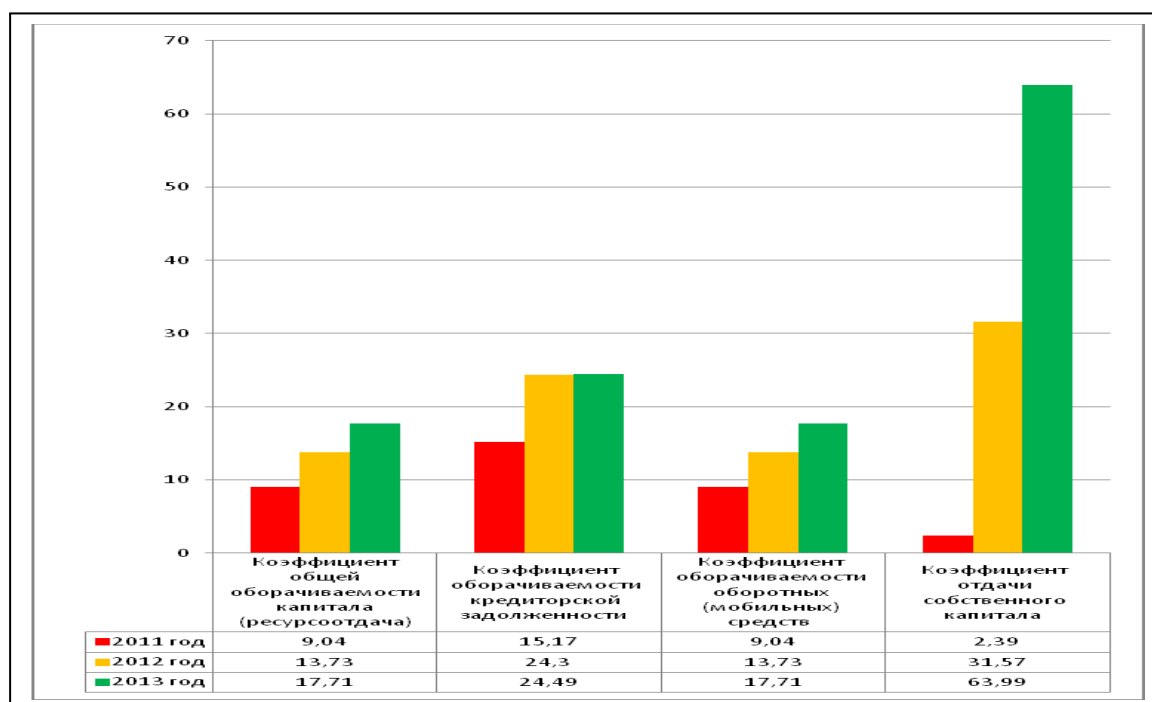


Рис.2.9.Динамика коэффициентов деловой активности предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.²⁸.

²⁸ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Рассчитаем следующие показатели рентабельности: рентабельность продаж показывает сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции; бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности- показывает уровень прибыли до выплаты налога; чистая рентабельность- показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу продукции; рентабельность собственного капитала- показывает эффективность использования собственного капитала. Формулы расчетов показателей рентабельности представлены в прил.Г. Результаты расчетов показателей представлены в табл.2.4(прил.Д).

По данным табл.2.4 видно, что показатели рентабельности в целом показывают рост. Так, рентабельность продаж и чистая рентабельность возросли на 2,74% и 2,69% соответственно. Показатель бухгалтерской рентабельности составил 7,75%, что также выше показателя 2009 г. на 2,77%, рис.2.10.

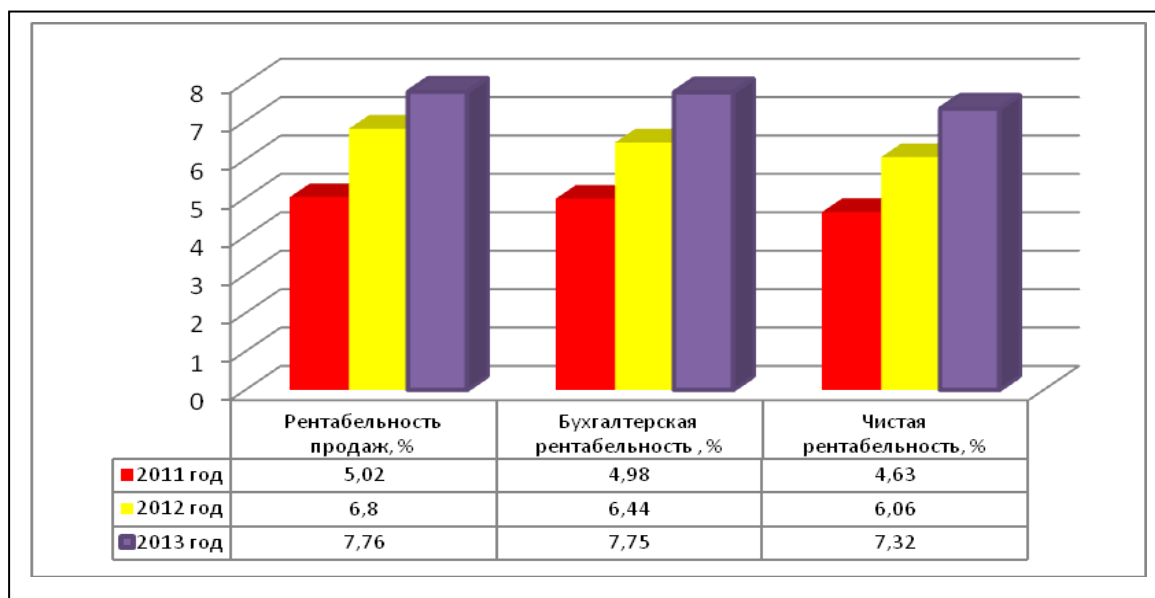


Рис.2.10. Динамика показателей рентабельности продаж, чистой рентабельности и бухгалтерской предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.²⁹.

²⁹ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус».

Несмотря на то, что рентабельность собственного капитала находится на достаточно высоком уровне, к концу анализируемого периода она снизилась на 138% по сравнению с показателем 2011 г. и на конец анализируемого периода составила 696%, что следует оценить отрицательно, рис.2.11.

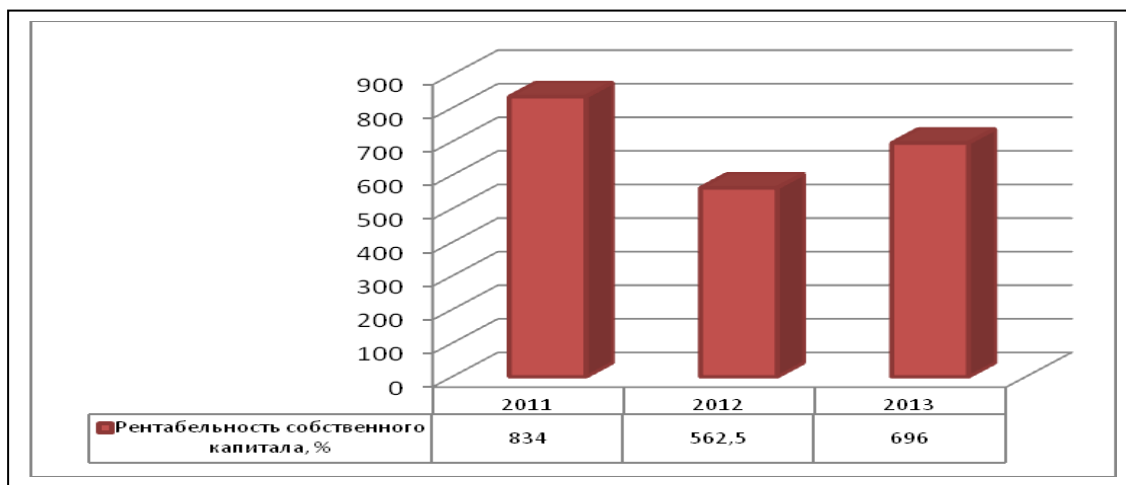


Рис. 2.11. Динамика показателей рентабельности собственного капитала предприятия ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.³⁰.

Таким образом, целом показатели рентабельности предприятия ООО «Анабель - Рус» за 2011-2013 г.г. возросли в связи с ростом объемов продаж и показателей прибыли.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Анабель - Рус» показал, что на предприятии ежегодно наблюдается рост выручки и прибыли, соответственно возросли и показатели рентабельности. В связи с тем, что, предприятие является финансово зависимым, так как в основном капитал предприятия сформирован за счет заемных источников финансирования, коэффициенты финансовой устойчивости находятся на минимальных значениях. Общая стоимость капитала предприятия за анализируемый период снизилась, при этом произошло снижение капитала как за счет снижения собственных, так и за счет снижения заемных источников финансирования. В активе баланса наблюдается снижение стоимости запасов на 50%, что является отрицательной динамикой, так как в последующем это может привести к истощению ассортимента предприятия.

³⁰ Составлено автором на основании данных предприятия ООО «Анабель - Рус»

2.3. Проблемы финансирования ООО «Анабель-Рус»

Выше было описано, что основной деятельностью компании ООО «Анабель-Рус» является розничная реализация женской одежды (нижнего белья). Компания не имеет в наличии собственного помещения для реализации товаров, в связи с этим вынуждена арендовать помещение и платить арендную плату. Кроме этого, проведенный анализ показал, что в целом капитал предприятия небольшой и составляет чуть более 1млн. руб., при этом более 70% капитала- это заемные источники финансирования. Таким образом, в сущности, компания является финансово-зависимой. Несмотря на то, что показатели прибыли ежегодно составляют чуть более 1,0 млн. руб., а точнее по состоянию на 2013 г. прибыль компании составила 1382,0 тыс. руб., компания ООО «Анабель-Рус» не может погасить кредитные обязательства на сумму в 776,0 тыс. руб. (имеющаяся кредиторская задолженность по состоянию на 2013 г.). Это связано, прежде всего с тем, что существует потребность во вложении финансовых ресурсов в оборот компании. При этом было также замечено, что товарные запасы у предприятия снижаются, если их не пополнять своевременно, то это приведет к истощению ассортимента.

Таким образом, основной проблемой в системе управления финансами малого предприятия ООО «Анабель-Рус» являются следующие факторы: отсутствие в собственности собственного помещения для магазина, в связи с этим компания платит арендную плату; высокая доля заемных средств в общей структуре капитала; снижение товарных запасов, рис. 2.12. Таким образом, для повышения финансовой устойчивости компании ООО «Анабель-Рус» необходимо привлечение финансовых ресурсов для развития бизнеса. Но кроме того, чтобы получить денежные средства для развития бизнеса, еще и важно, чтобы компания могла эффективно продвигать свои товары . Для этого важно, чтобы товары компании пользовались спросом у потребителя, чтобы была активная рекламная политика, необходима разработка стратегии стимулирования сбыта (скидки). Не менее важным фактором в развитии малого предприятия является- отраслевая принадлежность. То есть, одно дело вложить финансовые ресурсы в инновационные технологии или товары-новинки, другое дело вложить финансовые ресурсы в развитие торгового предприятия по

реализации женской одежды, которых на сегодняшний день насчитывается большое множество.

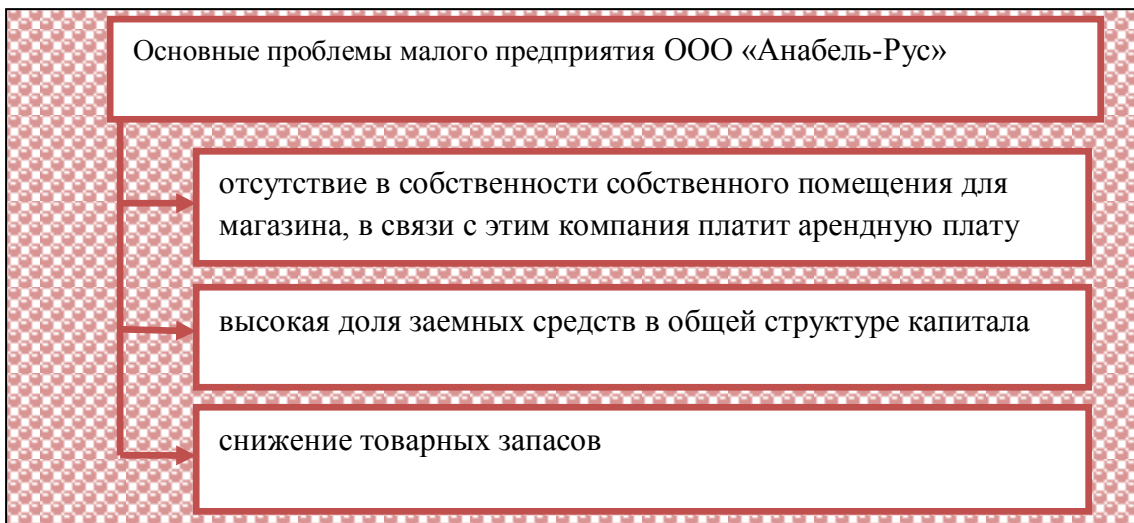


Рис. 2.12. Основные проблемы малого предприятия ООО «Анабель-Рус»³¹

Так как компания ООО «Анабель-Рус» небольшая, имеет не значительную сумму собственных средств, то любой кредитор, банк подумают, стоит ли такой компании давать кредит на развитие бизнеса. Для того, чтобы наиболее полно убедиться в том, сможет ли компания ООО «Анабель-Рус» получить кредит на развитие бизнеса, имеет ли она какие –то шансы, рассмотрим какими критериями должно обладать предприятие при получении кредита.

В настоящее время, для того чтобы получить кредит на развитие бизнеса, необходимо соблюдение следующих основных условий: наличие ликвидного имущества для залога, достаточно длительное время существования фирмы, доходность компании, обоснование расходования средств, рис.2.13. Рассмотрим, имеет ли возможность компания ООО «Анабель-Рус» получить кредит на развитие бизнеса, рис.2.14.

Таким образом, компания ООО «Анабель-Рус» к несчастью не имеет ликвидного имущества для залога, кроме этого на рынке она находится сравнительно недавно, несмотря на это, показатели прибыльности находятся в плюсе. Компания, имеет кредит в 776,0тыс. руб. Можно сказать, что прибыль компании позволяет рассчитаться с таким долгом в течении 1-2 лет.

³¹ Составлено автором на основании проведенного анализа по предприятию ООО «Анабель-Рус»

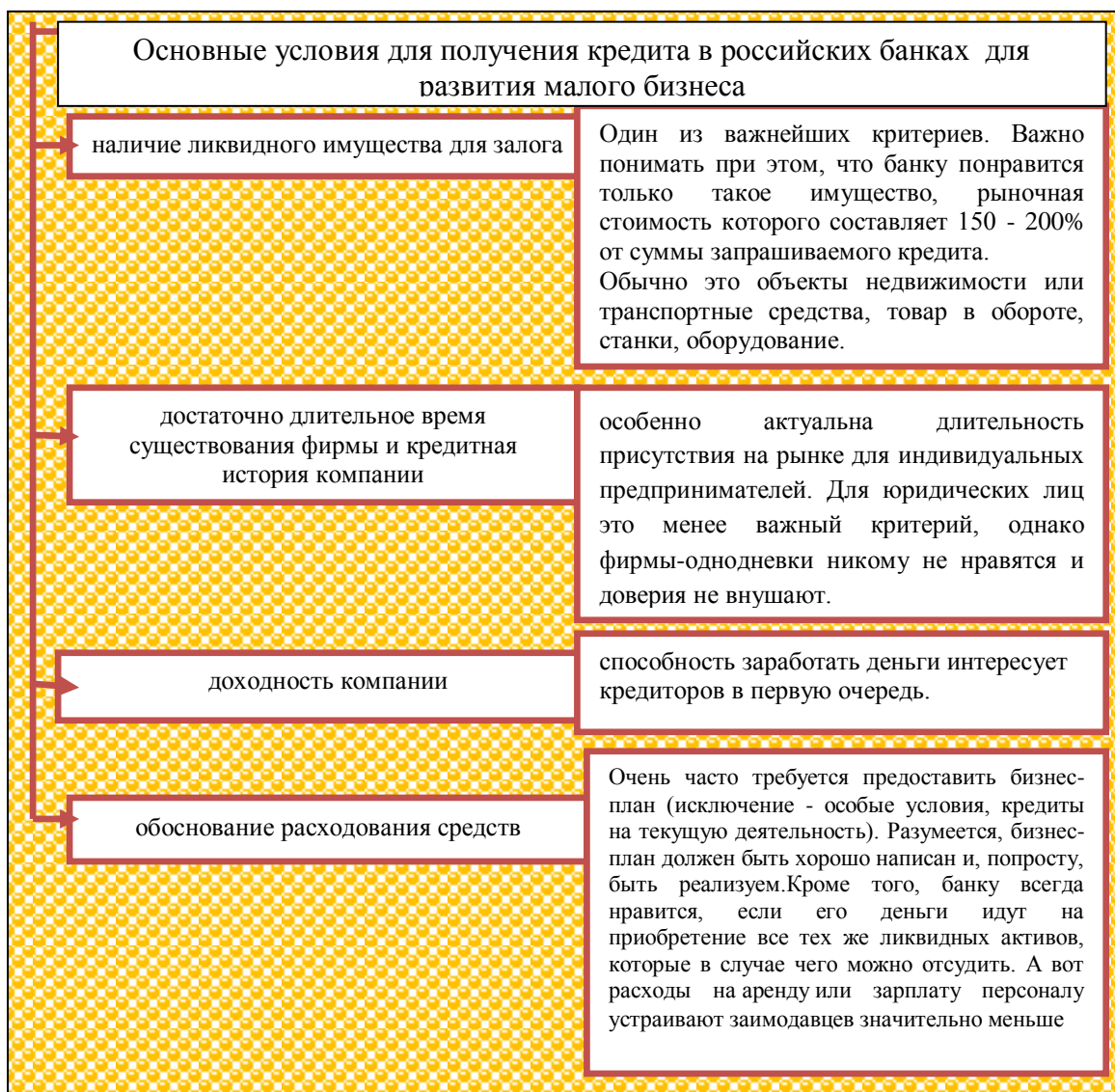


Рис.2.13. Основные условия для получения кредита в российских банках для развития малого бизнеса³²

Следует отметить важный факт- товарные запасы у компании снижаются(однако это не всегда плохо, так как снижение товарных запасов может свидетельствовать об ускорении товарооборота). Возможно, что определенная часть денег идет не на развитие предприятия, а уходит из оборота. Таким образом, при таких условиях существования на рынке, компания ООО «Анабель-Рус» вряд ли с легкостью сможет рассчитывать на финансирование которое необходимо обеспечить залогом. Однако, если рассмотреть подробно, условия кредитования различных банков, можно будет выбрать наиболее удобный банк, с невысокими процентными

³² Составлено автором на основании изученных условий кредитования малого бизнеса в России.

ставками по кредитам, на более выгодных условиях без залога. Но для того, чтобы привлечь какой-либо банк для финансирования малого предприятия ООО «Анабель-Рус», необходимо проводить более подробный анализ выдачи кредитов для малого бизнеса по всем наиболее известным банкам. Однако, проблема не в том, чтобы найти банк для кредитования, а в том, что кредит - нужно отдавать. А так как компания ООО «Анабель-Рус»- работает в условиях конкуренции, таких компаний , как уже было описано выше, на рынке- тысячи. И сегодня эта компания живет и процветает, а завтра- уходит с рынка.

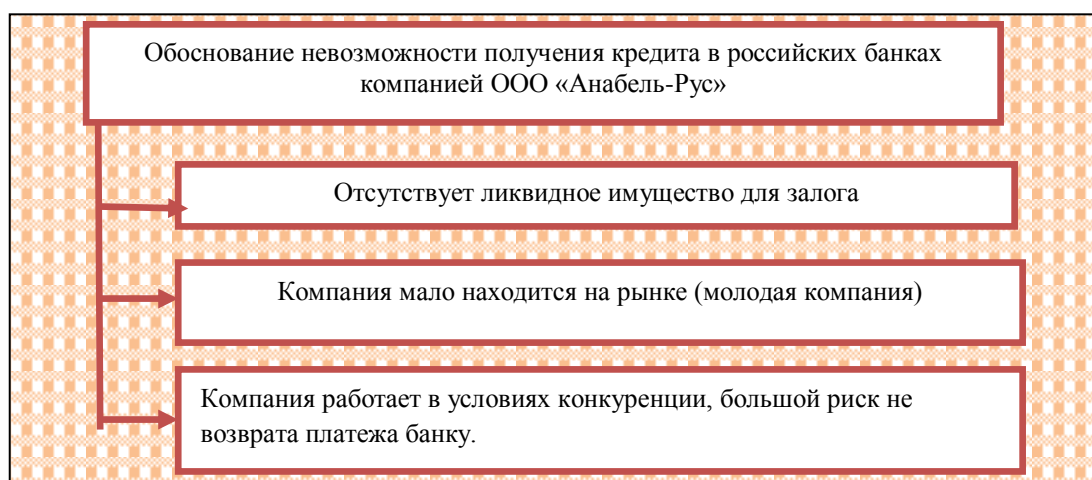


Рис.2.14.Обоснование невозможности получения кредита в российских банках компанией ООО «Анабель-Рус»³³

Подведя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что для малого предприятия ООО «Анабель-Рус» получение кредитов для развития бизнеса с залогом- не является самым лучшим способом финансирования, в связи с тем, что компания не имеет имущества для залога. Кроме этого, компания работает в условиях конкуренции, что также является достаточно рискованным, так как компаний одноклассников на рынке более чем достаточно и нет никакой гарантии, что малое предприятие ООО «Анабель-Рус», которое не имеет в собственности никакого имущества, платит арендную плату, сможет продержаться долгое время на рынке. В связи с этим для анализируемого предприятия целесообразно предложить два пути решения проблемы финансирования: выбор наиболее выгодного банка для кредитования малого бизнеса (без залога) и поиск поставщиков товаров (женского

³³ Составлено автором .

белья) по наиболее выгодным условиям с отсрочками платежей. Для того, чтобы наиболее полно рассмотреть мероприятия, направленные на совершенствование финансирования малого предприятия ООО «Анабель-Рус», необходимо перейти к следующей части исследования.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ООО «АНАБЕЛЬ-РУС»

3.1. Способы заемного финансирования малого предприятия в современных условиях

В целях повышения рентабельности собственных средств целесообразно финансировать предприятие за счет заемных средств. В частности, заемными средствами могут выступать кредиты банков, кредиты иных учреждений. Кредиты могут быть как в денежной, так и в товарной формах. Для анализируемого предприятия товарные кредиты могут предоставить компании-занимающиеся оптовой продажей одежды (в данном случае женского белья) или компании-производители одежды. Рассмотрим кратко основные два направления финансирования малого предприятия: рынок кредитования в России (для малого бизнеса) и анализ основных наиболее выгодных поставщиков продукции для компании ООО «Анабель-Рус».

На сегодняшний день большинство банков кредитуют малый бизнес, основными видами кредитов для малого бизнеса являются: бизнес-оборот, бизнес-овердрафт, Бизнес-Доверие, Бизнес-Инвест и другие. Рассмотрим кратко виды кредитов для малого бизнеса.

1) «Бизнес-Оборот» – это кредит на пополнение оборотного капитала для осуществления текущей деятельности и расширения бизнеса: покупка сырья и материалов для использования в основном производстве, пополнение денежной наличности, товарных запасов под сезон, оплата услуг и т.п. Средняя ставка по такому кредиту составляет 13%.

2) «Бизнес-Овердрафт» – это кредитование расчетного счета при недостаточности или отсутствии на счете денежных средств с целью оплаты платежных документов. Средняя ставка по такому кредиту составляет от 12% годовых.

3) «Бизнес-Доверие» – это кредит для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц на любые цели, связанные с бизнесом клиента, или для

собственника бизнеса на потребительские цели. Средняя ставка по такому кредиту составляет от 17% годовых.

4) Кредит «Предприниматель» - Кредит для индивидуальных предпринимателей за 1 день на любые цели, в том числе личные. Средняя ставка по такому кредиту составляет 22% годовых.

5) Кредит «Бизнес-Инвест» - это кредит на расширение или развитие действующего направления бизнеса, возможно рефинансирование произведенных ранее инвестиционных затрат, а также приобретение жилой недвижимости с целью перевода в нежилой фонд и дальнейшего использования в бизнесе. Средняя ставка по такому кредиту составляет 13,5% годовых.

6) Кредит «Бизнес-Гарантия» - дополнительное обеспечение исполнения вашей компанией обязательств по основной сделке (контракту, тендеру, и др.) перед третьими лицами в виде гарантий банка.

Российские банки, кредитующие малый бизнес имеют различные процентные ставки по кредитам и различные условия их предоставления. Наиболее известными из них являются: Райффайзен банк, Уралсиб банк, Сбербанк, Локо банк, Банк Санкт-Петербург и другие, табл.3.1.

Таблица 3.1

Сравнительная таблица по банкам, кредитующим малый бизнес³⁴

название	Срок кредита	Выручка заемщика МБ в год	Процентная ставка
Уралсиб банк	От 6 мес. до 36 мес. на текущую деятельность От 6 мес. до 120 мес. на инвестиционные цели (покупка основных средств, недвижимости)	До 400 млн. руб.	От 13,25% до 19 % (без залоговый)
Промсвязьбанк	От 6 мес. до 36 мес. на текущую деятельность От 6 мес. до 120 мес. на инвестиционные цели (покупка основных средств, недвижимости)	До 400 млн. руб.	при сроке от 24 мес. до 60 мес. – 20% годовых; при сроке от 61 мес. до 84 мес. – 22% годовых; при сроке от 85 мес. до 120 мес. – 24% годовых.
Райффайзен банк	При выручке клиента до 40 млн. руб. в год Срок кредита до 60 мес. При выручке клиента от 40 млн. до	до 320 млн. руб.	от 12 % (с залогом)- 23% (без залога)

³⁴ Кредитование малого бизнеса в России [Электронная версия] [www.riskovik.com/journal/stat/n6/kredit-malomu-biznesu]

	<p>320 млн. руб. в год кредит может быть взят на: инвестиционные цели: до 10 лет</p> <p>пополнение оборотных средств: до 5 лет овердрафт (до 50 % от оборотов по р/сч): срок 1 год финансирование контрактов до 8 млн. руб. без залога: срок 2 года</p> <p>пополнение оборотных средств без залога сроком до 2 лет</p>		
Сбербанк	Срок кредита до 36 мес. при кредитовании текущей деятельности. При кредитовании инвестиционной деятельности до 7 лет	до 400 млн. руб.	От 13 % до 19% без залога на срок от 6 мес. до 24 мес. От 19,5 без залога на срок от 25 до 36 мес.
Банк Санкт-Петербург	Беззалоговый кредит: до 36 мес. Овердрафт: 1 год Кредитная линия: на пополнение оборотных средств (до 2 лет), на приобретение основных средств, недвижимости и финансирование затрат капитального характера (до 5 лет)	до 400 млн. руб.	от 9,75 % (тендерный кредит), от 10,5 % (овердрафт) Остальные виды до 18 %
Локо банк	Кредит на пополнение оборотных средств – от 3 мес. до 36 мес. Овердрафт – до 12 мес. Кредит на приобретение оборудования, недвижимости - до 60 мес. Кредит на развитие бизнеса – до 84 мес. Беззалоговый кредит – до 24 мес.	До 400 млн. руб.	От 12,5 % до 19 %
Росбанк	От 3 мес. до 36 мес. (без залога) От 3 мес. до 60 мес. (с залогом)	Менее 360 млн. руб.	От 8,5% до 16,5%

Рассмотрим особенности кредитования и требования к заемщикам по банкам представленным в табл.3.1.

Основными условиями кредитования Уралсиб банка являются:

- Срок фактического существования бизнеса – не менее 6 месяцев.
- Численность работников предприятия – не более 100 человек.
- Доля государственного участия в уставном капитале – не более 25%.
- Бизнес расположен в городе (области), где открыт филиал или отделение Банка УРАЛСИБ.
- Деятельность предприятия не должна быть убыточна.

Основными условиями кредитования Промсвязьбанка являются: место ведения бизнеса и регистрации – в регионе физического присутствия банка (город, область, край). Если объем всех кредитных сделок с заемщиком не превышает 3 000 000 руб., то место ведения бизнеса не должно быть удалено от административных границ города, в котором расположен филиал, более чем на 100 километров; срок фактической деятельности бизнеса: не менее 9 месяцев (с допущением перерегистраций для юридических лиц и ИП) для несезонного бизнеса; не менее 12 месяцев (с допущением перерегистраций для юридических лиц и ИП) для сезонного бизнеса; отсутствие отрицательной кредитной истории; мажоритарная доля владения бизнесом должна принадлежать гражданам России; деятельность предприятия не должна быть убыточна.

Основными условиями кредитования Райффайзен банка являются:

-наличие инвестиционной цели - возможно предоставление кредита в сумме равной рыночной стоимости обеспечения финансовые показатели рассматриваются индивидуально, фиксированных требований нет.

-для пополнения оборотных средств - возможно предоставление кредита в сумме равной рыночной стоимости обеспечения, финансовые показатели рассматриваются индивидуально, фиксированных требований нет.

-овердрафт - для расчета принимаются обороты в другом банке, перевод оборотов осуществляется после принятия решения, полное погашение задолженности в конце срока (год) - не требуется погашение задолженности по истечении месяца/квартала;

-финансирование под контракт - наличие контракта с известным покупателем (в регионе, стране);

-без залога - наличие в собственности недвижимости;

-деятельность предприятия не должна быть убыточна, нераспределенная прибыль положительная.

Основными условиями кредитования Сбербанка являются:

Компания- должна являться резидентом РФ. Годовая выручка компании не превышает 400 млн. рублей. Срок ведения хозяйственной деятельности компании-заемщика: не менее 3-х месяцев — для торговли; не менее 6-ти месяцев — для остальных видов деятельности, кроме сезонных; не менее 12-ти месяцев — для

сезонных видов деятельности. Деятельность предприятия не должна быть убыточна, нераспределенная прибыль положительная.

Основными условиями кредитования Банка Санкт-Петербург являются:

1. срок фактической деятельности не менее 6 месяцев;
2. объем выручки за предшествующий год (без НДС) не более 400 млн. рублей;
3. среднесписочная численность за предшествующий год не более 100 человек;
4. доля в капитале заемщика не более 25%
5. федеральных, региональных или местных органов власти и управления;
6. иностранных организаций/граждан;
7. предприятий, не являющихся субъектом малого и среднего бизнеса.
8. руководители являются только резидентами РФ, т.е. не имеют иностранного и двойного гражданства;
9. Деятельность предприятия не должна быть убыточна, нераспределенная прибыль положительная.

Основными условиями кредитования Локо банка являются: наличие управленческой отчетности, в которой доля легализации не более 70 %; поручительство собственников бизнеса; руководители являются только резидентами РФ, т.е. не имеют иностранного и двойного гражданства; деятельность предприятия-заемщика не должна быть убыточна.

Основными условиями кредитования Росбанка являются: допустимо наличие не более 3-х просрочек сроком до 5 календарных дней каждая; отсутствие реструктуризации по текущим кредитам; финансовое состояние заемщика на момент анализа должно оцениваться как "хорошее".

Проведенное выше исследование показало, что банки предоставляют кредиты на различных условиях и под различные проценты, как с залогом, так и без залога. Кроме выше перечисленных данных по банкам, кредит без залога можно взять в Альфа-Банке, Банке «Открытие», Банке «Советский» и др., табл.3.2.

Таблица 3.2

Кредиты малому бизнесу без залога³⁵

Банк	Процентная ставка	Комиссия банка	Максимальная сумма	Срок в месяцах	Открытие расч. счета
Альфа-Банк	От 19%	2%	До 6 000 000 руб.	До 36	Обяз.
Банк «Советский»	От 19% до 25%	2-3%	До 3 500 000 руб.	До 12	Необяз.
Банк «Открытие»	От 17,5% до 18,5%	0,5%	До 3 000 000 руб.	До 24	Обяз.
ЮниКредит Банк	От 18,5%	-	До 3 000 000 руб.	До 36	Обяз.
Сбербанк России	От 18,5% до 19,5%	Нет	До 3 000 000 руб.	До 36	Обяз.
Азиатско-Тихоокеанский Банк	От 19% до 21%	10-15 тыс. руб.	До 1 500 000 руб.	До 36	Обяз.
Банк Интеза	19,5%	Нет	До 1 500 000 руб.	15	Обяз.
Национальный банк «Траст»	От 20% до 33,49%	От 0,5%	До 1 500 000 руб.	До 60	Необяз.
Банк «Санкт-Петербург»	От 14,5%	2%	До 1 000 000 руб.	До 18	Обяз.
Русь-Банк	15,5%	2-3%	До 1 000 000 руб.	До 36	Обяз.
Примсоцбанк	От 16,5% до 17,5%	3%	До 1 000 000 руб.	До 24	Обяз.
Банк «Уралсиб»	От 17%	2%	До 1 000 000 руб.	До 12	Обяз.
Промсвязьбанк	От 17% до 20,3%	2%	До 1 000 000 руб.	До 36	Необяз.
Инвестторгбанк	От 18% до 19%	2-2,5%	До 1 000 000 руб.	До 24	Обяз.
Номос-Банк	От 18% до 20%	2%	До 1 000 000 руб.	До 36	Обяз.
Абсолют Банк	От 21%	1%	До 1 000 000 руб.	До 24	Необяз.
Росэнергобанк	От 23% до 26%	2%	До 1 000 000 руб.	До 24	Обяз.
Уральский банк РИР	От 16% до 25%	2,5-5%	До 700 000 руб.	До 36	Необяз.

Самую большую сумму, не подтвержденную обеспечением, и предназначенную для развития малого бизнеса можно получить в Альфа-Банке, она достигает до 6 000 000 рублей. Максимальный срок, в течение которого осуществляется кредитование, не обеспеченное залогом, равняется пяти годам - банк

³⁵ Где взять кредиты малому бизнесу без залога? [Электронная версия][<http://pedfocus.com/35.html>]

«ТРАСТ».Процентные ставки по данной разновидности кредитования в зависимости от банка могут изменяться в пределах от 14.5% до 33.49% годовых. Они снижаются в том случае, если заем будет подтвержден поручительством.

Подведя итог проведенному выше анализу можно сделать вывод, что большинство банков предоставляют кредиты на различных условия, как с залогом, так и без залога. Наиболее выгодными банками для кредитования малого бизнеса по критерию продолжительности получения кредита, являются следующие банки: Номос-Банк, Уральский банк РиР, Промсвязьбанк, Русь-Банк, Национальный банк «Траст», ЮниКредит Банк, Альфа-Банк, Уралсиб банк, Сбербанк. Наиболее выгодные процентные ставки по кредитам для малого бизнеса предлагают следующие банки: Банк Санкт-Петербург, Локо банк, Росбанк. Для анализируемой компании ООО «Анабель-Рус» целесообразно рассмотреть банк, который предоставляет долгосрочный кредит с низкими процентными ставками.

Еще одним из видов финансирования компании ООО «Анабель-Рус» является- финансирование малого бизнеса за счет поставщика, который предоставляет отсрочку платежа по товарам (товарному кредиту). Так как компания ООО «Анабель-Рус» занимается реализацией женской одежды (белья), то закупать товары для реализации она может как у самих производителей женской одежды, так и у оптовых компания, которые занимаются реализацией женской одежды.

На сегодняшний день, наиболее известными брендами женской одежды являются: «Lise Charmel» (Франция); «Simone Perele» (Франция); «Felina» (Германия); «Huit» (Франция); Antigel; Antinea; Ambra; Barbara; Blugirl, Freya, Frankie Morello, Fantasie, Felina, Roberto Cavalli, RCrescentini, Wonderbra, Wacoal и др. В рамках данной работы достаточно сложно рассмотреть условия работы с данными компаниями. Однако, в целом можно сказать, что компании-производители предлагают товар на основании договора-купли продажи, основным условием является предоплата за товар в размере 70-80%, с отсрочкой платежа в среднем на год. Важно отметить, что основным недостатком сотрудничества с компанией производителем женского белья является то, что покупатель (оптовый) приобретает товар только данной марки (только одного производителя). Однако, для того, чтобы обеспечить нормальный товарооборот розничного торгового предприятия, необходимо чтобы ассортимент был достаточно широким и включал наименования

одежды различных производителей(различных брендов). Таким образом, для приобретения товаров оптом для розничного предприятия ООО «Анабель-Рус» целесообразно сотрудничать с одним крупным поставщиком одежды. На сегодняшний день не так много крупных компаний, осуществляющих оптовую продажу женского белья, однако можно выделить одну из наиболее известных на занимаемой нише- это компания "Caterina Group" , она предлагает более 170 мировых брендов. Кроме этого, сотрудничество с данной компанией является взаимовыгодным. Для того, чтобы наиболее подробно рассмотреть рекомендации по финансированию малого предприятия ООО «Анабель-Рус», необходимо перейти к следующей части исследования.

3.2. Рекомендации по финансированию малого предприятия

Рассмотрим рекомендации по финансированию малого предприятия ООО «Анабель-Рус». Так как компания на сегодняшний день имеет незначительную кредиторскую задолженность и по состоянию на 2013 г. она составляет 776,0тыс. руб. Прибыль компании составляет около 1,0 млн.руб., то для увеличения оборота компании целесообразно пополнить товарные запасы за счет товарного кредита (у поставщика) или кредита, взятого у банка. Однако, проведенное выше исследование показало, что в сущности компания ООО «Анабель-Рус» может взять кредит в банке без залога, но проценты по кредитам составляют от 19% и более. В связи с этим компании ООО «Анабель-Рус» целесообразно найти наиболее выгодного поставщика с отсрочкой платежа по товарам. В частности, выше упоминалось, что наиболее известным и крупным поставщиком женской одежды является компания «Caterina Group». На сегодняшний день эта компания предлагает оптом женскую одежду под мировыми брендами(более 170 мировых брендов).

Рассмотрим кратко историю компании и преимущества сотрудничества с ней. Холдинговая компания "Caterina Group" основана в 1995 году в г.Москве. Основной профиль деятельности компании – оптовые продажи женского, мужского, спортивного и корректирующего нижнего белья, купальников, пляжных аксессуаров, колготок, чулок, домашней и модной женской одежды.

Компания "Caterina Group" предлагает приобрести ведущие европейские торговые марки:

- 80 марок нижнего белья, некоторые из них: "Lise Charmel" (Франция), "Simone Perele" (Франция), "Lejaby" (Франция), "Huit" (Франция)

- 30 марок купальников, известные на мировом рынке: "Gottex" (Израиль), "Shan" (Канада), "Rasurel" (Франция)

- 30 марок домашней одежды, марки с традициями: "Calida" (Швейцария), "Charmor" (Германия), "Le Chat" (Франция)

- 5 марок колготок и чулок, европейский стиль: "Falke" (Германия), "MaxMara" (Италия), "Omego" (Италия)

- 20 марок женской одежды, крупнейшие из них: "Caterina Leman" (Лихтенштейн), "Lauren Vidal" (Франция), "Paul Brial" (Франция).

Компания "Caterina Group" регулярно представляет новые коллекции на российских выставках нижнего белья и одежды, таких как "CPM" (Collection Premiere Moscow, Москва), "ТЕКСТИЛЬЛЕГПРОМ" (Москва), "Kiev Fashion" (Киев), а также организует собственные показы и дефиле.

Благодаря сотрудничеству с ключевыми партнерами, компания "Caterina Group" проводит широкомасштабные рекламные кампании в федеральных изданиях на территории России.

"Caterina Group" предлагает клиентам:

- Прямые поставки от производителей.
- Накопительные скидки и специальные предложения.
- Прием предварительных заказов.
- Широкомасштабные рекламные кампании.
- Консультации профессионалов.
- Рекламные материалы.
- Мультибрендовые шоу-румы.

Преимущества сотрудничества- компания предлагает более 170 марок женского и мужского нижнего белья, пляжной одежды и купальников, одежды для дома и отдыха, чулочных изделий, модной женской одежды.

Рассмотрим преимущества покупки одежды и белья оптом в компании «Caterina Group». Компания предлагает обширную цветовую гамму, разнообразие стилей и моделей, использование натуральных материалов – все это дает возможность подобрать достойный ассортимент для бизнеса и тем самым удовлетворить потребности самых разных покупателей. Оптовые закупки одежды – это гарантированное выгодное вложение средств в развитие бизнеса.

Нижнее женское белье оптом от компании «Caterina Group» – это красивое, модное, стильное и качественное белье. В нашей коллекции представлено 80 марок нижнего белья, выполненного из высококачественных материалов такими известными европейскими производителями, как:

- «Lise Charmel» (Франция);
- «Simone Perele» (Франция);
- «Felina» (Германия);
- «Huit» (Франция);
- и другими.

Компания «Caterina Group» предлагает индивидуальный подход к каждому клиенту, накопительные скидки, акции, работает отлаженная система доставки товара в регионы. У компании «Caterina Group» можно купить белье самого разного назначения - на каждый день, свадебное, спортивное, утягивающее и корректирующее.

«Caterina Group» предлагает большой ассортимент женского белья оптом: представлены базовые коллекции женского нижнего белья знаменитых производителей из Франции, Италии, Германии, Испании.

Кроме женского белья компания может предложить широчайший выбор купальников, известных мировых производителей, среди которых:

- «Gottex» (Израиль);
- «Shan» (Канада);
- «Lise Charmel» (Франция);

На сегодняшний день предприятие «Caterina Group» предлагает более 30 брендов купальников.

Сотрудничество с компанией «Caterina Group» позволит также закупать оптом женскую одежду. В ассортименте качественная, модная и стильная одежда для офиса, вечерняя, домашняя одежда, а также одежда для пляжа и спорта.

Оптовые продажи женской одежды – это основная сфера деятельности компании «Caterina Group», которая является представителем таких известных марок, как:

- «Caterina Leman» (Швейцария);
- «Lauren Vidal» (Франция);
- «Paul Brial» (Франция);
- «Oblique» (Италия);
- «Rene Derhy» (Франция).

Для постоянных клиентов действует система скидок, бонусов, специальные акции и предложения. В частности в настоящий момент для оптовых потребителей предлагается отсрочка платежа сроком на 24 мес., без процентов, при оплате за товар 50% стоимости.

Таким образом, если компания ООО «Анабель-Рус» закупит товар у поставщика «Caterina Group» на сумму 1,0 млн. руб., при этом она должна будет уплатить сразу 50% стоимости, в частности 500,0 тыс. руб. Согласно условиям сотрудничества, с компанией «Caterina Group» оставшаяся половины стоимости, а именно 500,0 тыс. руб., предприятием ООО «Анабель-Рус» может выплатить в течении двух лет (без процентный товарный кредит). Согласно договора поставки, на каждый день просрочки платежа начисляется пеня в размере 0,01% от суммы долга. То есть если компания ООО «Анабель-Рус» своевременно сможет рассчитаться с кредитом, то минует все проценты по предоставленной отсрочки платежа. Для того, чтобы оценить эффективность предложенных мероприятий, необходимо перейти к следующей части исследования.

3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.

Проведем оценку эффективности предложенных мероприятий на предприятии ООО «Анабель-Рус». Для совершенствования финансирования данной

компании, было предложено осуществлять закупки товара (женского белья) у компании «Caterina Group», которая предлагает широчайший ассортимент женской одежды, в том числе и женского белья, под марками мировых производителей. Кроме этого, компания предлагает выгодные условия сотрудничества, в частности накопительную систему скидок, отсрочки платежа и прочее. Для предприятия ООО «Анабель-Рус» целесообразно совершенствовать систему финансирования за счет отсрочки платежа по товарному кредиту. Так как в ООО «Анабель-Рус» наблюдается снижение товарных запасов и по состоянию на 2013 г. запасы составили 1062,0 тыс. руб. При этом чистая прибыль компании в 2013 г. составила 1382 тыс. руб. Следовательно, если компания ООО «Анабель-Рус» пополнит ассортимент товаров в два раза, а именно на сумму 1000,0 тыс. руб., то так или иначе произойдет увеличение товарооборота предприятия ООО «Анабель-Рус». Однако, точно сказать нельзя на сколько именно увеличатся продажи предприятия за счет увеличения ассортимента, но можно предположить, что любые мероприятия, направленные на увеличение ассортимента, позволяют компании увеличивать продажи на 10-20% и более процентов. Предположим, что закупив товар на сумму 1000,0 тыс. руб., товарооборот предприятия возрастет как минимум на 20%, следовательно, в перспективе он составит $19006 + 20\% = 22807,2$ тыс. руб., табл.3.3.

Таблица 3.3

Показатели эффективности предприятия ООО «Анабель-Рус» до и после проведения мероприятий

показатели	До мероприятий	После мероприятий	Отклонения, тыс. руб.	Темпы роста, %	Темпы прироста, %
Запасы, тыс. руб.	1062	2062	+1000,0	194,0	+94%
Выручка, тыс. руб.	19006	22807,2	+3801,2	120,0	+20,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	15230	18245,7	+3015,7	119,80	+19,80
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	3776	4561,5	+785,5	120,80	+20,80
Коммерческие расходы, тыс. руб.	2300	2300	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1476	2261,5	785,5	153,2%	53,2%
Рентабельность продаж, %	7,76	9,91	-	-	2,15

Себестоимость проданных товаров предприятия ООО «Анабель-Рус» составляет в среднем 80% от товарооборота, следовательно, себестоимость проданных товаров в перспективе составит 18245,7 тыс. руб. Валовая прибыль соответственно составит 4561,5 тыс. руб. Если предположить, что коммерческие расходы компании останутся на прежнем уровне и составят 2300,0 тыс. руб., то прибыль от продаж составит: 2261,5 тыс. руб., а это на 785,5 тыс. руб. больше по сравнению с показателем 2013 г. Таким образом, прибыль от продаж возрастет на 53,2% по сравнению с показателем предыдущего периода. Важно также оценить показатель рентабельности продаж, который рассчитывается отношением прибыли от продаж к выручке. В 2013 г. данный показатель составлял 7,76%, после проведения мероприятий, направленных на совершенствование финансирования компании ООО «Анабель-Рус» произойдет увеличение прибыли от продаж и рентабельность продаж составит 9,91%, а это на 2,15% выше показателя 2013 г, рис.3.1.

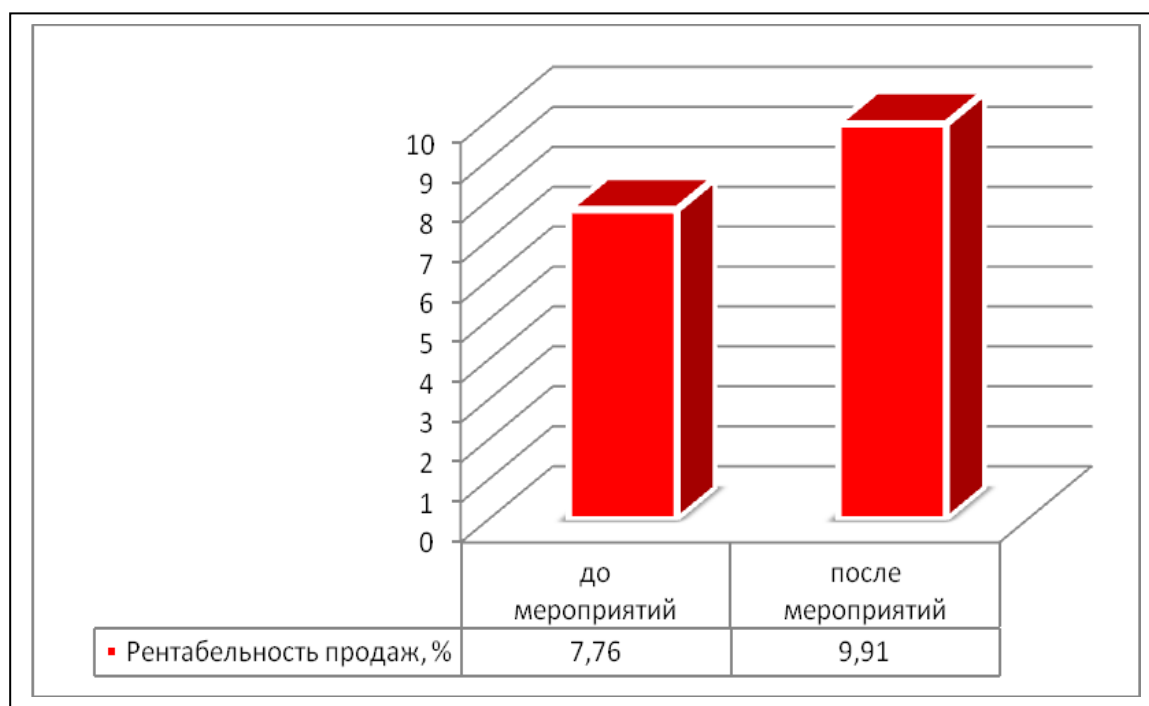


Рис.3.1.Рентабельность продаж до и после проведения мероприятий на предприятии ООО «Анабель-Рус»³⁶

³⁶ Составлено автором

Таким образом, совершенствование финансирования предприятия ООО «Анабель-Рус» за счет нового поставщика, является целесообразным, так как компания сможет увеличить ассортимент товаров, это повлечет за собой увеличение объемов продаж. В результате проведения мероприятий, произойдет рост прибыли от продаж на 53,2%, показатель рентабельности продаж увеличится на 2,15% и составит в перспективе 9,91%. Рассмотренные показатели экономической эффективности являются прогнозируемыми, так как нельзя точно определить на сколько возрастут показатели товарооборота, прибыли и рентабельности. Это будет зависеть от множества факторов, в том числе и от правильно разработанной финансовой стратегии компании, от того, на сколько эффективна будет осуществляться система продаж, рекламные мероприятия и политика стимулирования сбыта. Но в любом случае, проведение мероприятий, направленных на совершенствование финансирования малого предприятия ООО «Анабель-Рус» является целесообразным и требует незамедлительного решения. Какая точно будет достигнута эффективность -покажет время, а сейчас время внедрения рассмотренных выше мероприятий.

ГЛАВА 4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ГЛАВА 5.ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Тема: Применение сводных таблиц и диаграмм MS Excel для анализа данных

Сводные таблицы в программе MS Excel используется для быстрого подведения итогов или объединения больших объемов данных. Меняя местами строки и столбцы, можно создать новые итоги исходных данных, отображая разные страницы можно осуществить фильтрацию данных, а также отобразить детальные данные области.

Образец «Сводной таблицы» по основным экономическим показателям представлен в табл.5.1.

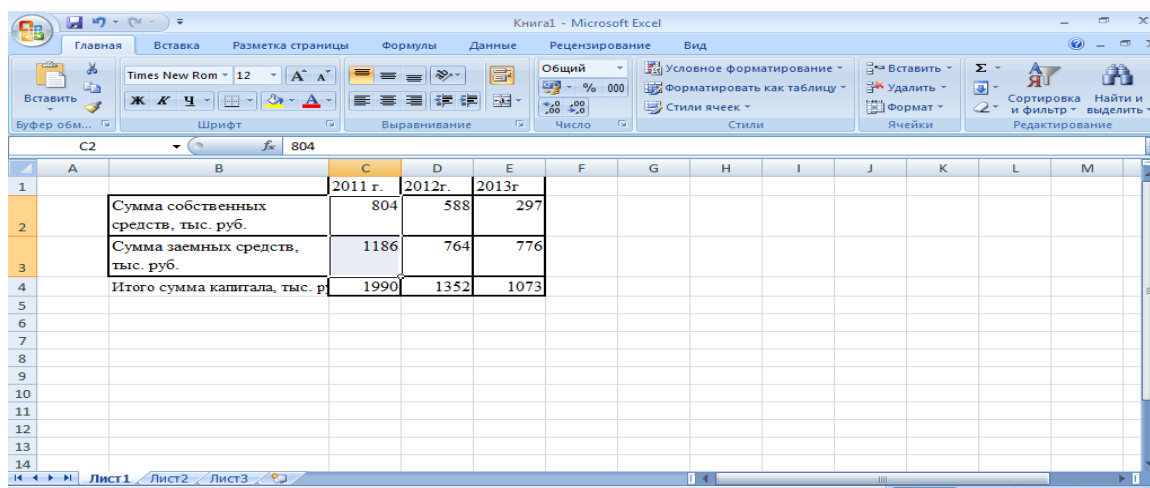
Таблица 5.1

Основные экономические показатели деятельности организации ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г.

показатели	2011 г.	2012г.	2013г	Темпы роста(2013 г. к 2011 г.), %	Темпы роста(2013 г. к 2011 г.), %
Сумма капитала, тыс. руб.	1990	1352	1073	53,91	79,36
Сумма собственных средств, тыс. руб.	804	588	297	36,94	50,51
Сумма заемных средств, тыс. руб.	1186	764	776	65,43	101,57
Дебиторская задолженность тыс. руб.	4	-	-	-	-
Оборотные активы, тыс. руб.	1990	1352	1073	53,91	79,36
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1186	764	776	65,43	101,6
Сумма уставного капитала, тыс. руб.	100	200	200	200,0	-
Продажи, тыс. руб.	18002	18566	19006	105,5	102,4
Себестоимость продаж, тыс. руб.	14762	14431	15230	103,17	105,53
Запасы, тыс. руб.	1986	1351	1062	53,47	78,61
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	898	1197	1474	164,14	123,14
Прибыль от продаж, тыс. руб.	904	1264	1476	163,27	116,77
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	834	1125	1382	166,91	123,73

Данные табл. 5.1. показывают, что на предприятии ООО «Анабель - Рус» с 2011-2013 г.г. наблюдается либо снижение либо увеличение основных экономических показателей.

Используя сводные таблицы при написании дипломной работы, позволило мне анализировать данные одной или нескольких таблиц, просчитать итоги по годам, где видно как экономические показатели выросли или снизились за анализируемый период, с 2013 г. по отношению к показателю 2011 г., рис.5.1.



	2011 г.	2012г.	2013г
Сумма собственных средств, тыс. руб.	804	588	297
Сумма заемных средств, тыс. руб.	1186	764	776
Итого сумма капитала, тыс. р	1990	1352	1073

Рис.5.1. Итоги по годам.

Так же при написании дипломной работы я использовала функцию построения графика(диаграммы). (Рис.5.2)

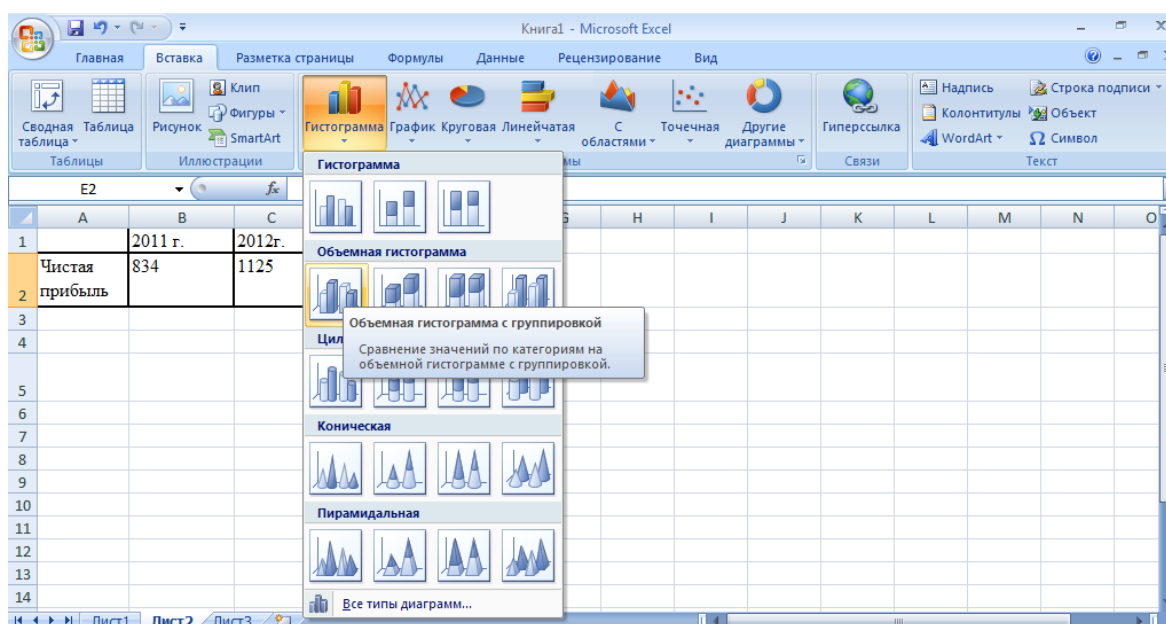


Рис.5.2 Построение диаграммы (графика).

Используя диаграммы можно наглядно проанализировать рост или снижение выручки от реализации, рост (снижение) прибыли от продаж, чистой прибыли компании. (Рис.5.3) При изменении данных в таблице, изменяется и график(диаграмма).

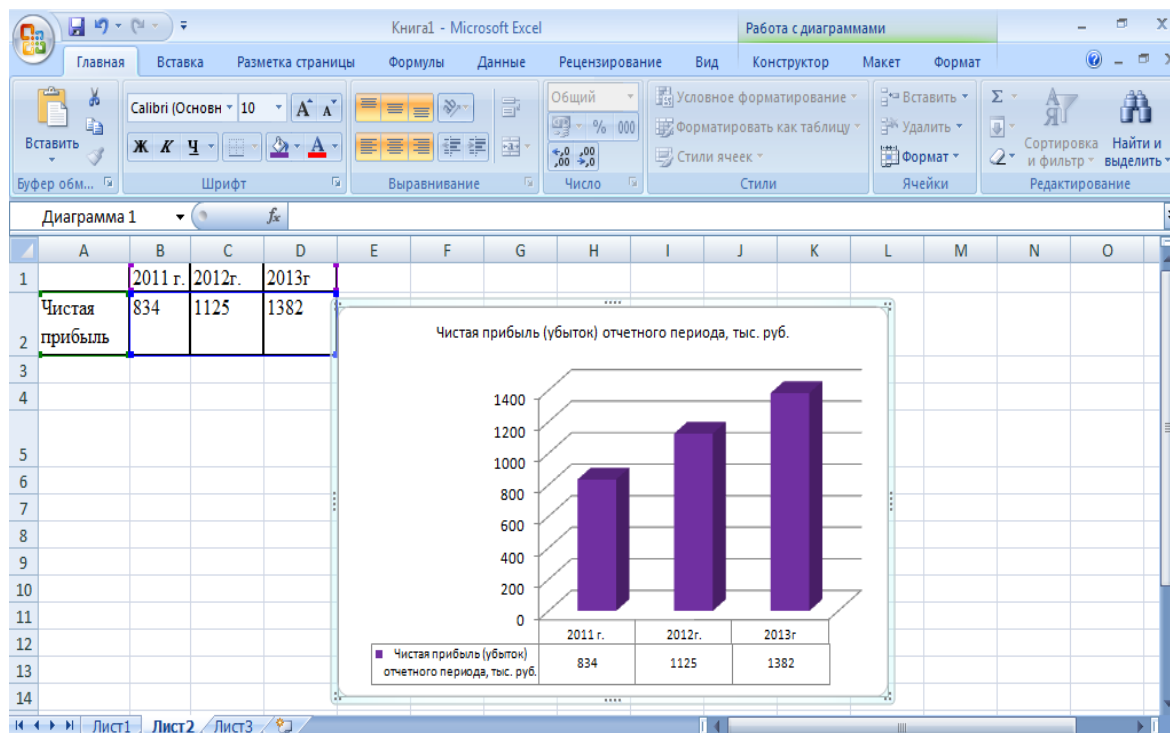


Рис.5.3 Диаграмма изменения чистой прибыли по годам.

Таким образом, с помощью сводных таблиц в MS Excel можно быстро подвести итоги по годам, и наглядно увидеть изменения показателей в динамике за ряд лет.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломной работе была рассмотрена тема: Проблемы финансирования малого бизнеса в современных условиях на примере ООО «Анабель-Рус». Малый и средний бизнес – это процесс свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством) с относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве, с относительно небольшим числом производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау и т.д.), сравнительно ограниченными ресурсами и мощностями (капитал, оборот, численность персонала и т.д.), осуществляемый в целях удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела и выполнения финансовых обязательств перед бюджетами всех уровней, налоговыми органами и другими хозяйствующими субъектами. Сектор малого и среднего предпринимательства охватывает различные виды производственной деятельности и типы работ, отвечающих широкому спектру возможностей рынка. В целом роль малого и среднего предпринимательства в экономике, можно разделить на две составляющие: экономическая и социальная.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующие деятельность малого бизнеса на федеральном уровне являются: Конституция РФ (Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г. (с изм. от 30 декабря 2008 г.); Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О лицензировании отдельных видов деятельности"; Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изм. и доп. от 2 апреля 2014 г.); Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей" (с изм. и доп. 21 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп. от 28 июня 2013 г.); Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп. от 21 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 25

февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изм. и доп. 28 декабря 2013 г.); Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с измен. и доп. от 3 февраля 2014 г.); Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров» №55 от 19 янв. 1998 г. (в ред. от 4 октября 2012 г.); Гражданский кодекс РФ (с изм. и доп. от 12 марта 2014 г.); Налоговый кодекс РФ (с измен. и доп. от 20 апреля 2014 г.); Трудовой кодекс РФ (от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ с изм. от 2 апреля 2014 г.); Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ (с изм. от 20 апреля 2014 г.) и др.

Проведенный анализ в дипломной работе показал, что на протяжении ряда лет в России наблюдается сокращение числа частных компаний, а это свидетельствует о неблагоприятной экономической ситуации для развития малого и среднего предпринимательства. Этому же являются и подтверждения, что доля сектора МСП в валовом внутреннем продукте России по-прежнему невелика и составляет около 19-21% (для сравнения в странах Евросоюза — 50-60%). Между тем в зарубежных странах малый и средний бизнес является основным источником создания новых рабочих мест и на МСП приходится до 80% от всех работающих. Следовательно, Россия еще отстает от стран Евросоюза и для развития малого и среднего бизнеса в России, необходима тщательно продуманная государственная политика, которая на сегодняшний день, к сожалению, оставляет желать лучшего.

В достаточно сложных рыночных условиях, малому предприятию необходимо эффективно управлять финансовыми ресурсами. Для того, чтобы выжить, и не допустить банкротства предприятия, необходима тщательно продуманная финансовая политика компании, должна быть четкая структура управления финансами, структура капитала должна быть сформирована оптимальным образом, применение новейших программных продуктов, позволяющих проводить финансовое планирование и оценку инвестиционных проектов и др.- все это позволит выжить малому предприятию в современных условиях хозяйствования.

Управление финансовыми потоками малого бизнеса- это важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления

предприятия. Важность и значение управления финансовыми средствами на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу. Эффективное управление денежными потоками, повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к: улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств; увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании; повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками; созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом; повышению платежеспособности компании. В связи с этим, основной задачей финансовой службы малого предприятия должно являться: своевременное предупреждение и предотвращение отрицательных результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости предприятия,

Для успешной деятельности малого предприятия, как уже было описано выше, необходима эффективная финансовая политика. Финансовая политика малого предприятия – это совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения поставленной цели предприятия. Объектом финансовой политики является– хозяйственная система организации, а также любые виды и направления хозяйственной деятельности в их взаимосвязи с финансовым состоянием организации и финансовыми результатами. Объект финансовой политики представляет всю совокупность хозяйственной системы и ее деятельности, на которую воздействует финансовая политика. По направлению финансовая политика подразделяется на внутреннюю и внешнюю. Внутренней финансовой политикой организации называется политика, направленная на финансовые отношения, процессы и явления, происходящие внутри организации. Внешней финансовой политикой организации называется политику, направленную на деятельность

организации во внешней среде: в финансовых рынках, в кредитных отношениях, в отношениях с различного рода внешними юридическими и физическими лицами (контрагентами). В составе финансовой политики можно выделить такие основные направления, как финансовую политику производственных процессов, инвестиций, кредитных отношений, операций с ценными бумагами, регулирования денежных потоков, налоговых расчетов, применения финансовых инструментов.

Стратегическими задачами разработки финансовой политики малого предприятия являются: максимизация прибыли; обеспечение финансовой устойчивости; обеспечение инвестиционной привлекательности; создание эффективного механизма управления предприятием; использование рыночных механизмов привлечения финансовых средств. При разработке финансовой политики предприятия анализируются: финансово-экономическое состояние предприятия; учетная и налоговая политика; управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью; управление издержками (в т.ч. амортизационная и дивидендная политика).

Объектом исследования в дипломной работе является предприятие ООО «Анабель - Рус», которое является обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Устава предприятия, трудового, налогового, гражданского законодательства РФ, а также других нормативно-правовых актов РФ и внутренних локальных актов предприятия. Компания занимается торговой деятельностью по реализации женского нижнего белья. Миссия компании – предоставление клиентам возможности приобретения качественной, стильной, удобной и разнообразной одежды (нижнее белье). Видение компании ООО «Анабель - Рус» - создание надежного, прибыльного, динамично развивающегося предприятия с уровнем обслуживания, превосходящим ожидания клиентов. Принципиальные подходы к ведению бизнеса компании ООО «Анабель - Рус» определяются стратегической задачей и историей предприятия. Компания ООО «Анабель - Рус» ставит перед собой цель – организация эффективной коммерческой деятельности, при этом важен конечный результат, то есть прибыль, что немыслимо без наиболее полного и глубокого удовлетворения покупательского спроса. Деятельность компании ООО

«Анабель - Рус» связана с реализацией товаров конечному потребителю, что является завершающим этапом ее продвижения из сферы производства.

Организационная структура управления ООО «Анабель - Рус»- линейно - функциональная. Данная структура удачно сочетает линейные подразделения, которые выполняют на предприятии весь объем основной деятельности, с отделами и службами, которые реализуют конкретные функции управления в масштабах всей организации. Среднесписочная численность работников предприятия ООО «Анабель - Рус» составляет 20 человек, месячный фонд оплаты труда составляет 344 000 тыс. руб. Годовой фонд – 4 128 000 руб.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Анабель - Рус» показал, что на предприятии ежегодно наблюдается рост выручки и прибыли, соответственно возросли и показатели рентабельности. В связи с тем, что, предприятие является финансово зависимым, так как в основном капитал предприятия сформирован за счет заемных источников финансирования, коэффициенты финансовой устойчивости находятся на минимальных значениях. Общая стоимость капитала предприятия за анализируемый период снизилась, при этом произошло снижение капитала как за счет снижения собственных, так и за счет снижения заемных источников финансирования. В активе баланса наблюдается снижение стоимости запасов на 50%, что является отрицательной динамикой, так как в последующем это может привести к истощению ассортимента предприятия.

В целях повышения рентабельности собственных средств целесообразно финансировать предприятие за счет заемных источников. В частности, заемными средствами могут выступать кредиты банков, кредиты иных учреждений. Кредиты могут быть как в денежной, так и в товарной формах. Для предприятия ООО «Анабель - Рус» товарные кредиты могут предоставить компании- занимающиеся оптовой продажей одежды (в данном случае женского белья) или компании- производители одежды.

В целях совершенствования финансирования малого предприятия ООО «Анабель - Рус» было предложено два пути: поиск наиболее выгодного банка для кредитования малого бизнеса с низкими процентными ставками без залога; поиск потенциальных поставщиков женской одежды с долгосрочной отсрочкой платежа.

Рассмотренный выше анализ банковского кредитования показал, что на сегодняшний день большинство банков предоставляют кредиты малому и среднему бизнесу. Кредитование осуществляется как на короткий, так и на продолжительный срок, с залогом и без залога. Процентные ставки по кредитам составляют от 13% и выше. Однако, в некоторых банках можно взять кредит под 8-9% годовых. Но, несмотря на это, для малого предприятия ООО «Анабель - Рус» не целесообразно совершенствовать деятельность за счет новых кредитов по низким процентным ставкам. Поэтому в качестве мероприятия, направленного на финансирование предприятия было предложено – заключение договоров на поставку товаров с наиболее выгодным поставщиком женской одежды. В проведенном исследовании были рассмотрены основные производители женской одежды, занимающие лидирующие позиции. Все компании предоставляют определенные выгодные условия сотрудничества. Однако, для предприятия ООО «Анабель - Рус», было предложено сотрудничество с крупной компанией- поставщиком женской одежды- "Caterina Group", эта компания она предлагает более 170 мировых брендов женской одежды, в том числе и женского белья. Сотрудничество с данной компанией является достаточно выгодным, так как компания может предложить сразу несколько видов одежды различных производителей (мировых брендов), кроме этого, она предоставляет отсрочку платежа сроком на 24 мес. (без процентов). Условием сотрудничества является предоплата за товар 50% от стоимости закупаемых изделий. Следовательно, оставшиеся 50%- компания ООО «Анабель - Рус», может выплатить в течении 24 мес. Проведенный анализ экономических показателей показал, что за счет сотрудничества с компанией "Caterina Group", предприятие ООО «Анабель - Рус» сможет пополнить товарные запасы наиболее ликвидным товаром, расширить ассортимент, тем самым увеличит товарооборот, прибыль и рентабельность. Рассчитанные показатели экономической эффективности являются прогнозируемыми, основаны на увеличении товарооборота, прибыли и рентабельности. Достаточно сложно точно сказать о той эффективности, которая будет получена от внедрения мероприятий, однако, совершенствование финансирования компании ООО «Анабель - Рус» за счет нового поставщика- является целесообразным и требует незамедлительного решения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция РФ(Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.(с изм. от 5 февраля 2014 г.);
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ"О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп. от28 декабря 2013 г.);
3. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности"(ред. от 02.07.2013);
4. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изм. и доп. от 2 апреля 2014 г.);
5. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей" (с изм. и доп. 21 декабря 2013 г.);
6. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп.от28 июня 2013 г.);
7. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.);
8. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп. от 21 декабря 2013 г.);
9. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изм. и доп. 28 декабря 2013 г.);
10. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ"Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"(с измен. и доп. от 3 февраля 2014 г.);
11. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров» №55 от 19 янв. 1998 г. (в ред. от 4 октября 2012 г.);
12. Закон Санкт-Петербурга от 14.07.1995 № 81-11 «О налоговых льготах» (с изменениями на 21 сентября 2011 года);
13. Закон Санкт-Петербурга от 03.12.2008 № 742-136 «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга»;

14. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (с изменениями на 6 декабря 2010 года);
15. Закон Санкт-Петербурга от 05.12.2007 № 608-119 «О Методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга»;
16. Закон Санкт-Петербурга от 01.12.2010 № 684-159 о внесении дополнений в Закон Санкт-Петербурга от 20.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» и Закон Санкт-Петербурга от 26.05.2004 № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции»;
17. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 26.11.2009 № 1379 «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «О Методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга» (с изменениями на 23 июня 2011 года);
18. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 344 «О предоставлении государственных гарантий Санкт-Петербурга» (с изменениями на 27 июля 2010 года);
19. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 28.04.2009 № 440 «Об утверждении Порядка признания инвестиционного проекта стратегическим инвестиционным проектом Санкт-Петербурга, инвестора стратегическим инвестором Санкт-Петербурга и Порядка признания организации стратегическим партнером Санкт-Петербурга» (с изменениями на 20 октября 2010 года);
20. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 347 «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (с изменениями на 1 февраля 2011 года);
21. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 01.08.2011 № 1055 «Об организации деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при заключении долгосрочных государственных

контрактов для нужд Санкт-Петербурга на выполнение работ (оказание услуг) по проектированию, строительству (реконструкции), ремонту и содержанию с длительным производственным циклом в отношении автомобильных дорог общего пользования регионального значения в Санкт-Петербурге».

22. Гражданский кодекс РФ (с изм. и доп. от 12 марта 2014 г.);
23. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ (с изм. от 20 апреля 2014 г.)
24. Налоговый кодекс РФ (с измен. и доп. от 20 апреля 2014 г.);
25. Трудовой кодекс РФ (от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ с изм. от 2 апреля 2014 г.);
26. Афанасьев В.А. Малый бизнес: проблемы становления // Рос. экон. журн. 2008. № 2. С.59-65.
27. Афанасьев В. Малое предпринимательство в решении проблемы занятости / В.Афанасьев // Рос. экон. журн. 2009. № 10. С.40-46.
28. Аксёнова К.А. Управление предприятием: Конспект лекций – М: Приор-издат, 2011. – 378 с.
29. Абчук В. А. Самоучитель по бизнесу. Малое, но собственное дело. СПб.: Питер. – 2012. – 304 с.
30. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2012. – 204 с.
31. Агеев С.В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 18. С.62-66.
32. Аджигова А.С. Малое предпринимательство в субъектах Северо-Кавказского федерального округа: оценка состояния, особенности и перспективы развития // Нац. проекты. 2010. № 12. С.62-71.
33. Айказин А. Малое предпринимательство: о реальных инвесторах и выборе (поиске) инвестиционных проектов // Российский экономический журнал. 2011. № 3. С.53-57.
34. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. / О.Ю. Акимов. М.: Финансы и статистика, 2009. - 192с.

35. Аккерман Е. Мозги за прилавок? // Экономика и жизнь. 2009. № 16. С.1-5.
36. Алклычев А.М. Малый и средний бизнес в строительстве: есть ли перспективы? // ЭКО. 2009. № 4. С.107-113.
37. Андреева И. О критериях выделения малого и среднего бизнеса / И.Андреева // Общество и экономика. 2009. № 7. С.62-79.
38. Анпилов А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуал. пробл. совр. науки. 2008. № 6. С.14-22.
39. Аронов И. Подтверждение соответствия продукции предприятий малого бизнеса / И.Аронов, А.Рыбакова, А. Теркель // Стандарты и качество. 2010. № 1. С.28-31.
40. Архипов Ю.А. Государственная поддержка малых инновационных предприятий и перспективы их развития // Микроэкономика. 2010. № 1. С.56-60.
41. Быстров С.А. Финансовый менеджмент – СПб.: Герда, 2009. – 259 с.
42. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.
43. Буров В. Ю. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе / В.Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов. – Иркутск, 2011. – 280 с.
44. Браймер Р. А. Основы управления предприятием в современных условиях. Пер. с англ. – М.: Аспект Пресс, 2011. – 459 с.
45. Бакалягин Г.Б. Конкурентоспособность малого предпринимательства // Вопросы статистики. 2009. № 8. С.81-84.
46. Балацкий Е. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования / Е.Балацкий, А.Потапова // Экономист. 2009. № 4. С.45-54.
47. Баско О.В. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам // Деньги и кредит. 2009. № 5. - С.56-58.
48. Батурин Ф.А. Кому оно нужно, это малое предпринимательство? // ЭКО. 2009. № 7. С.160-168.
49. Береснева А.В. Роль малого бизнеса в развитии экономики // ЭКО. - 2009. № 8. С.25-32.

49. Беспалов М.В. Особенности формирования и развития малого и среднего российского инновационного предпринимательства // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 3. С.14-19.
50. Бикбулатов В.Р. Современный инструментарий финансово-кредитной поддержки развития малого бизнеса // Микроэкономика. - 2010. - № 1. - С.186-192.
51. Блинов А.О. Малое предпринимательство в современной модели рыночного хозяйствования России // Проблемы прогнозирования. 2008. № 1. С.66-75.
52. Брагина Е. Городские ниши малых предприятий // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 10. С.5.
53. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. М., 2012.
54. Бабаева Л.Б. Малый бизнес в России. – М. Инфра, 2012 г.,
55. Брагин В. Предпринимательская активность и средний класс. Материалы круглого стола: Предпринимательский климат в России: проблемы и перспективы / Ин-т открытой экономики /Отв. ред. В Брагин - М, 2010г.
56. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»: Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. Е. Казанцев и др.; под ред. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2009. – 823 с.
57. Вагина М.М. Малый бизнес. – М.: Экономика, 2011. – 430 с.
58. Гасанов М. Поддержка малого предпринимательства в регионе // Экономист. 2010. № 6. С.74-78.
59. Гержа Е.Н. Малые предприятия - вопросы становления и развития // Деньги и кредит. 2008. № 2. С.62-65.
60. Глисин Ф. Малые предприятия в условиях кризиса // Экономист. 2009. №7. С.28-42.
61. Горбунов Э. Об условиях развития малого и среднего бизнеса // Экономист. 2010. № 1. С.86-92.
62. Гранатуров В. М. «Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения»: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2009. – 160 с.

63. Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Романова К. Г. и др. Риски в современном бизнесе.-М.: Аланс, 2009. –С.-48-49.
64. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. –М.: «Дело и сервис», 2010.С.-160.
65. Герчикова. И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" – 2011. – 190 с.
66. Евдокимов А.И., Солодкина Н.А. Критерии определения малых предприятий за рубежом и в России // Ученые записки секции экономики МАН ВШ: Сборник научных трудов. Выпуск 12. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 0,7 п.л. (авт. – 0,47 п.л.).
67. Индивидуальный предприниматель: практическое руководство. Под общей ред. Ю.Л.Фадеева. – М. :Эксмо, 2010. – 224 с.
68. История предпринимательства России: курс лекций. С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2010. – 192 с.
69. Комитет РСПП по торгово-таможенной политике и ВТО "Всемирная торговая организация и Россия" Справочный материал. М., 2011. С. 59.
70. Крутик А.Б. , Горбургов М.Д. «Малое предпринимательство и бизнес-коммуникации»: учебное пособие.-СПб.: «Бизнес-пресса», 2012 г.-295 с.
71. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике// Проблемы современной экономики. - 2009. – №2
72. Кавеев Х. Роль и место малых предприятий в экономике РФ // Власть, - №8-9, - 2008 г. С.8.
73. Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2020 года//утверждена Постановлением правительства Санкт-Петербурга от 28 марта 2012 года N 275
74. Лузин А.Е. Конкурентные преимущества малого бизнеса // Малый бизнес. - № 14 (162). - март 2008. С. 14-19.
75. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса - Спб.: ГМП «Фармико», 2006 г. – 452с.
76. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности: - М.: «ИНФРА-М», 2011.- С. – 375.

77. Максимчук Е. Е. Основные аспекты финансовой поддержки малого бизнеса на современном этапе развития экономики России/ Е. Е. Максимчук // Экономические науки. – 2012. – № 12. – С. 7-10.
78. Мартынова Н. Н. Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике / Н. Н. Мартынова // Экономические науки. – 2012. – № 12. – С. 67-71.
79. Михеев О. Л. Государственная поддержка малого бизнеса в условиях кризиса / О. Л. Михеев // Страховое дело. – 2011. – С. 47-48.
80. Морозко И. И. Влияние мирового экономического кризиса на условия финансирования малого бизнеса в России / И. И. Морозко, В. Ю. Диденко // Финансы и кредит. – 2011. – № 7. – С. 7- 10.
81. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: Стат. сб./ Росстат. - М., 2009. – 151 с.
82. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Бueva. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003 – 220 с.
83. Малое и среднее предпринимательство в России 2013г. Статистический ежегодник. [Электронная версия]// Официальный сайт Федеральной Службы Финансовой Статистики [<http://www.gks.ru>.]
84. Морозовский проект. Организация поддержки малого бизнеса./Под ред. В.Ш. Каганова. М., Академия менеджмента и рынка. 2011 г. с. 34.
85. Набатников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/В.М. Набатников. – Ростов-на Д.: Феникс, 2011 – 256 с.
86. "О ратификации протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994г." ФЗ РФ от 21 июля 2012 года N 126-ФЗ.
87. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва, Издательство: Юристъ, 2012. – 387 с.
88. Официальный сайт Европейского Союза - www.europa.eu.int
89. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. В.П. Попков; Е.В. Евстафьева. СПб.: Питер, 2011.- 352 с.

90. Предпринимательство: учеб. / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 581 с.
91. Предпринимательство: учеб. / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 667 с.
92. «Последствия вступления России в ВТО. Развернуто»[электронная версия] <http://stop-vto.ru>
93. Попов С. Г. «Внешекономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга». Учебное пособие. – Изд. 3-е, доп. – М.: Изд-во «Ось - 89», 2010. – 288 с.
94. Прокушев Е. Ф. «Внешекономическая деятельность»: Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг»; 2008.- 208 с.
95. Попов В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса. Практическое пособие, М.: ИНФРА. - 2006. – 424 с.
96. Россия в цифрах 2013г. Справочное пособие.[Электронная версия]// Официальный сайт Федеральной Службы Финансовой Статистики <http://www.gks.ru>.
97. Санкт-Петербург в цифрах. Статистический сборник. 2013 г.[Электронная версия] [//www.petrostat.gks.ru](http://www.petrostat.gks.ru)
98. Сайт Международной ассоциации профессионалов по управлению рисками. [Электронная версия] www.garp.com
99. Сайт компании Global Trust Solution: ресурсы анализа рисков. [Электронная версия]. www.globaltrust.ru
100. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб. пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2009. – 224 с.
101. Туренко Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики/Т.А. Туренко//Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010. – №5. – С.223-227
102. Солодкина Н.А. Основные направления поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. - №3.- с. 152-155. – 0,38 п.л.
103. Солодкина Н.А. Особенности функционирования малых предприятий в условиях глобализации // Финансовый рынок и кредитно-банковская

- система России: Сборник научных трудов. Выпуск 12. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2009. – 0,17 п.л.
104. Солодкина Н.А. Особенности финансирования ЕБРР малых и средних предприятий // Финансовый рынок и кредитно-банковская система России: Сборник научных трудов. Выпуск 9. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2008. – 0,26 п.л.
105. Солодкина Н.А. Особенности определения малых предприятий в Европейском Союзе // PR, бизнес, СМИ: партнерство и конкуренция: Тез. докл. IV Всерос. межвуз. науч.-практ. конф. 14-15 ноября 2007 г. / редкол.: Л.Н. Гончаренко. – СПб.: СПбГИЭУ, 2007. – 0,25 п.л.
106. Солодкина Н.А. Основные направления финансирования малого бизнеса в России // Финансы, кредит и МЭО в XXI веке: Сборник научных трудов проф.-препод. состава, науч. сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2007 года. Апрель-март 2008 года. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 0,2 п.л.
107. Солодкина Н.А. Проблемы российских малых и средних предприятий // Экономика, социология и право. – 2007. - №10. – 0,3 п.л.
108. Солодкина Н.А. Направления совершенствования системы поддержки малого и среднего бизнеса в России (с учетом опыта ЕС) // Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения): Тез. докл. X Междун. науч.-практ. конф. 01 апреля 2011 г. / редкол.: Ю.Д. Деревянко. – СПб.: МБИ, 2011. – 0,19 п.л.
109. Солодкина Н.А. Современная региональная политика ЕС в отношении малого и среднего бизнеса // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики: Сборник научных трудов. Выпуск 1 (31). – СПб.: Изд-во СПбАУиЭ, 2011. – 0,6 п.л.
110. Центр статистических исследований – анализ и управление финансовыми рисками. [Электронная версия]// www.riskcontrol.ru
111. Черкасов В.В. / Проблемы риска в управленческой деятельности. М: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2009. 288 с.
112. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде /А. Ю. Чепуренко. – М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2009. – 324 с.

113. Шулус А.А. Формирование системы поддержки малого предпринимательства в России. М., 2012г.
114. Шестоперов А.М. Государственный и муниципальный заказы для малого бизнеса: законодательство и реальная практика // ЭКО. 2010. № 6. С.154-162.
115. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка // Деньги и кредит. - 2008. № 1. С.66-69
116. Шахмалов Ф. Малое предпринимательство // Экономист. 2009. № 11. С.69-78.
117. Шестоперов А.М. Государственный и муниципальный заказы для малого бизнеса: законодательство и реальная практика // ЭКО. 2010. № 6. С.154-162.
118. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка // Деньги и кредит. - 2008. № 1. С.66-69.
119. Шуткин А.С. Малый бизнес и местные бюджеты // Финансы. 2009. № 5. С.34-36.
120. Эдиева А.К. Формирование эффективной инфраструктуры государственной поддержки развития малого предпринимательства // Нац. проекты. 2010. № 12. С.91-93.
121. Эффективность поддержки малого предпринимательства / А. Дадашев // Вопр. экономики. 2010. № 7. С.127-139.
122. Якушев А.Ж. Человеческий капитал, малое и среднее предпринимательство, социальное партнерство в государстве инновационного типа / А.Ж.Якушев, С.А.Филин // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 12. С.58-69.

ПРИЛОЖЕНИЯ