

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»**

На правах рукописи

Насиров Анар Азад оглы

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**На тему: «Пути совершенствования платежеспособности малого
предприятия»**

Шифр и название направления: 060409 Управление бизнесом

Специальность: Организация и управление бизнесом

Научный руководитель:

к.э.н., доц.

Ханларзаде С.М.

Руководитель магистерской

программы к.э.н., доц.

Аббасова Р.А.

Зав.кафедрой:

К.э.н. доцент

Алиев М.А.

Баку 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава I. Теоретические аспекты платежеспособности малого предприятия	
1.1. Сущность платежеспособности малых предприятий в условиях рыночных отношений	8
1.2. Характеристика внешних и внутренних факторов, влияющих на платежеспособность малого предприятия	14
1.3. Информационная база определения платежеспособности малого предприятия	21
Глава II. Финансовый анализ деятельности малого предприятия «NurArt» ММС	
2.1. Оценка финансового состояния малого предприятия	26
2.2. Анализ платежеспособности и ликвидности малого предприятия	36
2.3. Определение характера финансовой устойчивости малого предприятия	45
Глава III. Направления повышения платежеспособности малых предприятий	
3.1. Оптимизация показателей деловой активности как фактор повышения платежеспособности малых предприятий	55
3.2. Влияние налоговых показателей на платежеспособность малых предприятий	63
3.3. Разработка финансовой стратегии для повышения платежеспособности малых предприятий	74
Заключение	83
Список использованной литературы	85
Xülasə	89
Summary	90

Введение

Актуальность темы исследования исходит из необходимости анализа платежеспособности малых предприятий и поиска путей ее укрепления, связанной с кризисным состоянием в связи с наблюдаемой нестабильностью экономической системы страны. На сегодняшний день в стране число убыточных фирм превалирует, что связано с их задолженностями.

В таких случаях при высоком уровне хозяйственной неопределенности, при отсутствии эффективных рыночных операций малые предприятия часто подвергаются рискам, лишаются защиты от потерь и терпят банкротство.

На деятельность малых предприятий комплексно оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Именно по этой причине имеется необходимость в разработке системы, которая снизит негативное влияние данных факторов, сократит число рисков и исключит возможное банкротство.

Успешное развитие рыночных отношений и всей экономики в стране напрямую связано с ростом малых предприятий.

Руководители должны активно следить и интересоваться финансовыми вопросами своих предприятий, что повлияет на конечные результаты, которые связаны с рациональным использованием доступны им ресурсов.

Успешно развивающимся является или может являться то предприятие, у которого ведётся постоянный контроль над финансовой устойчивостью. Возможность привлечения заемных средств, хорошее качество активов, достаточный уровень рентабельности, стабильные доходы, а также устойчивое финансовое состояние являются залогом успешного развития предприятия.

Платежеспособность предприятия - сигнальный показатель, в ней проявляется финансовое состояние предприятия. Она является одним из важнейших показателей стабильности финансового состояния предприятия. Порою под платежеспособностью подразумевается ликвидность, то есть

возможности объектов, которые составляют актив баланса, быть проданными. Предприятие считается платежеспособным, когда оно способно, реализуя текущие активы, выполнить свои краткосрочные обязательства.

Платежеспособность предприятий, в том числе малых, анализируется на основе данных бухгалтерского баланса. Эти данные необходимы не только для того, чтобы оценить и дать прогнозы касательно финансового состояния предприятия, но и для того, чтобы предоставить необходимые данные внешним инвесторам, таким как банкам. Банкам данные сведения необходимы ввиду того, что по ним они определяют кредитоспособность заёмщика. Так же оценивают друг друга и предприятия, которые собираются иметь экономические отношения. Ведь эти сведения необходимы для доверия стороне, которой, при необходимости, могут быть выдан отсрочки платежа, коммерческий кредит.

Так как выполнение финансового плана зависит, в особенности, в целом от результатов производственной и хозяйственной деятельности предприятия, то можно утвердить, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйственных факторов.

Степень разработанности проблемы. Понятие и сущность платежеспособности, методики ее анализа освещены в научных работах многих ученых-экономистов: М.С. Абрютиной, А.И. Архипова, М.И. Баканова, И.Т. Балабанова, Ю.Я. Вавилова, Л.И. Гончаренко, А.В. Грачева, А.Г. Грязновой, В.В. Ковалева, Н.В. Колчиной, М.Н. Крейниной, Б.А. Райзберга, Г. Савицкой, В.К. Сенчагова, М.М. Хайкина, А.Д. Шеремета, А.К. Шишкина, Э. Хелферта, Юджина Ф. Бригхэма, Д. Стоуна, К. Хитчинга, Р. Холта и других.

Следует отметить, что в последние годы проблемам повышения платежеспособности малых предприятий в Азербайджане уделяется особое внимание. Анализ различных аспектов бизнеса, включая малых предприятий, в Азербайджане содержится в научных статьях и монографиях таких

отечественных авторов, как Курбанов Н.Г., Ризаева С., Ахмедов А.И., Салимов С.В., Мухсинова Л.Х., Гараев А., Мамедов Ф.Ф., и др. Несмотря на то, что исследования в данной области многочисленны, комплексное изучение вопросов платежеспособности малых предприятий в Азербайджане, на наш взгляд, является недостаточным. Актуальность и недостаточная научная разработанность проблемы оценки платежеспособности и путей ее укрепления определили выбор темы, цели и задач диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования. Целью исследования в данной работе является изучение проблем повышения платежеспособности малых предприятий в стране. Для реализации поставленной цели необходимо было выполнить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы изучения малых предприятий;
- проанализировать методы анализа платежеспособности малых предприятий;
- выявить основные проблемы, стоящие перед малыми предприятиями Азербайджанской Республики на сегодняшний момент;
- выявить пути и способы повышения конкурентоспособности малых предприятий в республике и за рубежом.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования в данной диссертационной работе является малое предприятие “NurArt”. Предметом исследования являются методы повышения платежеспособности.

Теоретико-методологической основой исследования являются труды зарубежных ученых. Важными для анализа конкурентоспособности малого бизнеса, были источники официального характера. При работе над диссертацией использовалась научно-экономическая литература, а также отчетные документы предприятия.

Научная новизна исследования диссертационной работы заключается в комплексном рассмотрении теоретических положений и

практических рекомендаций по повышению платежеспособности малых предприятий в республике в условиях экономической нестабильности.

В результате исследования автором получены новые научные результаты, которые заключаются в следующем:

- раскрыты теоретические основы платежеспособности малых предприятий;
- проанализировано финансовое состояние предприятия;
- обоснованы пути повышения платежеспособности малых предприятий в республике;
- разработаны рекомендации по повышению платежеспособности малых предприятий в Азербайджане в условиях экономической нестабильности.

Практическая значимость диссертации заключается в том, что теоретические результаты и практические рекомендации, которые были получены в ходе исследования, могут быть использованы научно-исследовательскими учреждениями, а также предприятиями малого бизнеса. Кроме того, основные научные материалы, а также результаты диссертационного исследования могут применяться в учебном процессе высшего профессионального и бизнес-образования, при учебно-методической разработке и преподавании ряда дисциплин.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, содержащих 9 параграфов, выводов, списка использованной литературы из 52 наименований, включает 6 таблиц и 3 рисунка и представлена на 90 страницах.

В первой главе диссертационной работы раскрывается понятие платежеспособности. Определяется её сущность в рыночных условиях, рассматриваются внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на платежеспособность малых предприятий. Рассматривается их комплексное воздействие, а также изучается то, каким образом они способны привести малое предприятие к неплатежеспособности. Также упоминаются источники

информации для проведения необходимых анализов касательно финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Во второй главе данной работы главе проводится комплексная оценка платежеспособности малого предприятия на основе общих результатов его хозяйственной деятельности, финансового положения, проводится анализ ликвидности, степени адаптации к условиям хозяйствования за отчетный период или на определенную дату. Также изучаются разнообразные методики оценки финансовой устойчивости малого предприятия.

В третьей главе диссертационной работы анализируются направления повышения платежеспособности малых предприятий в Азербайджане. Малые предприятия особенно зависимы от действия многочисленных факторов и их комбинаций, определяющих деловую среду. Поэтому для повышения платежеспособности отечественных малых предприятий необходимы не только усилия самих предпринимателей, но также помощь со стороны государства.

В конце диссертационной работы даются некоторые предложения, направленные на повышение платежеспособности малых предприятий, совершенствование деловой среды, которая переплетается с их финансовой устойчивостью.

Глава I. Теоретические аспекты платежеспособности малого предприятия

1.1. Сущность платежеспособности малых предприятий в условиях рыночных отношений.

Финансовое состояние малых предприятий характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов. Одним из главных показателей финансового состояния является платежеспособность, которая определяет возможность предприятия своевременно расплачиваться по краткосрочным обязательствам с помощью ликвидных оборотных активов и одновременно продолжать бесперебойную деятельность. Иными словами, это состояние, при котором сумма текущих активов больше, или же равна её внешней задолженности. Именно данное состояние является одним из важнейших критериев финансовой устойчивости предприятия. В связи с этим эффективное управление финансами имеет особое значение.

Платежеспособность предприятия является одной из ключевых проблем рыночной экономики, которую порождает требование сбалансированности финансовых ресурсов в плане их источников и направлений использования. Предприятие, неспособное к выполнению данного условия, считается неплатежеспособным.

В литературе, связанной с экономикой устоял подход к определению платежеспособности.

Как пишет В.В.Ковалев: «Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основные признаки платежеспособности: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие «больных» статей в отчетности: убытки», кредиты и займы,

непогашенные в срок, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, векселя выданные просроченные (28, стр. 97).

М.Н. Крейнин же отмечает, что платежеспособность предприятия есть обеспеченность мобильными средствами для погашения краткосрочной задолженности (30, стр. 56).

Платежеспособность – это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам есть ликвидность. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы (22)

Согласно многим пособиям складывается следующее определение платежеспособности: «Платежеспособность - наличие у предприятия финансовых возможностей для регулярного и своевременного погашения своих долговых обязательств. Такие возможности определяются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств (Маренков)

Платежеспособность малого предприятия можно выразить в виде следующего неравенства:

$$Д > М + Н,$$

где Д — дебиторская задолженность, М — краткосрочные финансовые вложения, Н — денежные средства и прочие активы.

Следующими данными подтверждается платежеспособность малого предприятия:

1. предприятие должно иметь денежные средства на расчетных и валютных счетах, а также краткосрочные финансовые вложения. У активах должна быть оптимальная величина. Чем больше величина денежных средств на счетах, тем с большей вероятностью предприятие способна располагать достаточными средствами для текущих платежей и расчетов. Но наличие небольших остатков средств на денежных счетах не должно означать, что

предприятие является неплатежеспособным, так как средства могут поступить на расчетные и валютные счета в течение нескольких дней. Первой ступенью к банкротству малого предприятия можно считать «техническую неплатежеспособность», к которой приходят предприятия при постоянном отсутствии наличности.

2. сведения об отсутствии просроченной задолженности и платежных задержек;

3. своевременности погашении кредитов;

Низкая платежеспособность бывает случайной и временной, а также длительной и хронической. Причиной является следующее:

1. Излишки товаров на ответственном хранении;
2. Несвоевременное поступление платежей от контрактов;
3. Недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
4. Невыполнение плана реализации продукции.

При проведении анализа платежеспособности малого предприятия правильным считается составление платежного календаря на месяц с разбивкой суммы поступлений (погашение дебиторской задолженности, выручка от реализации) и платежей (проценты за кредит, срочные обязательства, налоги, заработные платы и т.д.).

При анализе платежеспособности при планировании финансов на перспективу составляется баланс неплатежей. В его активе имеют местоследующие показатели неплатежей: недоимки в бюджет, краткосрочная задолженность по кредитам и расчетным документам поставщиков и другие неплатежи.

Способность развиваться является высшей формой устойчивости любого предприятия. Чтобы иметь данную способность, у предприятия должна быть гибкая структура финансовых ресурсов, а также возможность привлекать заемные средства, когда это необходимо, иными словами быть кредитоспособным.

Кредитоспособным является предприятие при наличии у него

предпосылок для получения кредита и способности своевременно возвратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет собственных ресурсов (30)

Рост абсолютной величины прибыли, а также уровня её относительно затрат необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия. Не стоит забывать, что высокий уровень прибыльности зачастую связывается с высоким уровнем риска, что означает, что предприятие может столкнуться лишь с затратами, не имея при этом достаточной прибыли, а это в свою очередь, может привести к банкротству.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия – самые важные характеристики его финансово-экономической деятельности в условиях рыночных отношений. Преимуществом для любого предприятия является его финансовая устойчивость. При финансовой устойчивости, иными словами – платежеспособностью, у неё имеется преимущество перед другими предприятиями той же отрасли, например, в привлечении кредитов, в выборе поставщиков и т.д. Таким образом малое предприятие своевременно выплачивает налоги в бюджет, заработную плату рабочему персоналу, а банкам же гарантирует возврат кредитов.

Если предприятие устойчиво, то это обеспечивает её независимостью от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, как результат, снижает риск банкротства.

Любое предприятие, занятое коммерческой деятельностью имеет отношение с банками, потребителями, налоговыми органами. В таких отношениях между ними появляются обязательства, способные привести к тому, что предприятие может задолжать и ей будет необходимо выполнить действия в пользу лица, обеспечившего его средствами в долг, некоторые действия, а именно: предоставить или исполнить услугу, произвести платеж и т.д.

Таким образом кредитор вправе требовать от должника исполнения им своих обязательств, а если имело место, то и возмещения убытков, которые

были причинены должником неисполнением обязательств.

Такого рода обязательства, которые возникают в ходе деятельности предприятия, должны исполняться в течение определенного срока.

Любое нарушение времени исполнения своих обязательств перед контрагентами является причиной возникновения рисков у контрагентов. Создание рисков предприятием контрагентам, задержка исполнения обязательств приводит к тому, что оно всё больше ненадежнее выглядит в их глазах, перед партнерами, собственными работниками и т.д. Подобное предприятие получает репутацию недобросовестного плательщика, работодателя, ненадежного партнера.

Несвоевременное исполнение обязательств указывает на:

- дефиците или кризисе возможностей для исполнения обязательств;
- необязательности как о стиле взаимодействия с партнерами, если предприятие располагает ресурсами, которые достаточны для выполнения имеющихся обязательств.

Следствием необязательности как стиля взаимодействия являются, естественно, нежелание партнеров взаимодействовать, санкции, штрафы, которые предусмотрены договорами, контрактами, а также законодательством. Однако, в этом случае кредиторы и партнеры сохраняют шанс на погашение обязательств без значительного ущерба. Тогда возникает вопрос, способно ли в полной мере предприятие исполнить свои обязательства перед кредиторами без ущерба, когда она испытывает кризис по своим возможностям исполнять обязательства. В таких случаях важно то, что способно ли удовлетворить всех кредиторов в необходимые сроки, является ли оно платежеспособным? Предприятие становится неплатежеспособным или наносящим ущерб своим кредиторам несостоятельным партнером тогда, когда оно перестает своевременно исполнять свои обязательства, начинает исполнять их со сбоями или срывами.

Неплатежеспособность как правило, является переменной

характеристикой. Итак, она бывает эпизодической, устойчивой и хронической.

Если у предприятия наблюдается устойчивая и хроническая платежеспособность, то с финансовой точки зрения оно:

- поглощает средства кредиторов, то есть их товары, деньги, а также услуги. Под средствами кредиторов подразумеваются средства банков, акционеров, других предприятий, собственных работников и т.д.;

- образует недоимки по обязательным платежам и налогам. Это же, в свою очередь, препятствует исполнению бюджета, выплату пенсий из-за нехватки средств.

Иначе говоря, неплатежеспособное предприятие в полной мере наносит финансовый ущерб своим кредиторам, оказывая на них депрессирующее воздействие путем изъятия их же ресурсов. Такие кредиторы пытаются различными методами, включая судебные, истребовать исполнение обязательств, действуя независимо друг от друга. Часто дела одних кредиторов становятся известны и другим кредиторам, выставляющие свои требования предприятию. Так как в конце концов кредиторам будет необходимо совершать согласованные действия.

В итоге, неплатежеспособное малое предприятие ставит кредиторов перед выбором:

- предоставить предприятию возможность преодолеть внутренний финансовый кризис, провести финансовое оздоровление, которые могут быть реализованы в рамках соглашения, ограниченного во времени;

- или же предъявить требования касательно ликвидации этого предприятия и дальнейшей продажи всего имущества, принадлежащего ему, что поможет удовлетворить требования кредиторов.

Однако перед данным выбором ставятся не только кредиторы. Оценив свои возможности по исполнению обязательств, финансовое состояние должник может сам поставить вопрос о диалоге с кредиторами или же о собственной ликвидации. Подобного рода процедура, а точнее, ликвидация

должника, продажа принадлежащего ему имущества, расчёт с кредиторами, называется банкротством. Не всегда суд, рассматривая дело о банкротстве предприятия, объявляет его банкротом, имеют местотакже попытки финансового оздоровления предприятия.

Таким образом, для того, чтобы выжить в условиях рыночных отношений и не позволить компании разориться, необходимо понимать, какую структуру необходимо иметь капиталу по своему составу и источникам образования, в какой пропорции должны быть собственные и заёмные средства. Ведь сама платёжеспособность проявляет позитивное воздействие в осуществлении производственных проектов и обеспечении важными ресурсами производственных нужд. По этой причине платёжеспособность ориентирована на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, осуществление расчётной выдержки, достижение оптимальных соотношений заёмного и собственного капитала и более рационального его применения.

1.2. Характеристика внешних и внутренних факторов, влияющих на платёжеспособность малого предприятия

Платёжеспособность малых предприятий формируется под влиянием конкретных экономических факторов. Некоторые из них оказывают влияние на величину денежных средств и их движение в предприятии. К неплатёжеспособности приводят факторы, которые влияют на падение ростадохода или же те, которые опережают прирост денежных выплат. Эти факторы определяют платёжеспособность предприятия не только ныне, но и в будущем. Данная общность факторов, как очевидно, имеет что-то общее, что можно группировать по определенным признакам.

Таким образом, приняв во внимание важность поиска внутрихозяйственных резервов предприятия для того, чтобы их сохранить или повысить, а также получить возможность моделирования самого

процесса обеспечения платежеспособности факторы необходимо классифицировать на внутренние и внешние.

Возникающие вне предприятия, не зависящие от его финансово-хозяйственной деятельности, не имеющие влияния со стороны предприятия факторы являются внешними факторами. Факторы же, имеющие место внутри предприятия, связанные с допущенными ошибками персонала, напрямую связанные с организацией работы самого предприятия факторы относятся к внутренним.

При одновременном негативном влиянии обоих факторов обычно предприятия переживают банкротство, причиной которого, в первую очередь, является возникшая неплатежеспособность. Соотношение этих факторов в таких случаях бывает разной. В Азербайджане ныне часто имеет место влияние внешних факторов, которые связаны с нестабильностью национальной экономики. За исключением стран Латинской Америки и Азии, данная картина наблюдалась также в странах, которые переходили к рыночным отношениям и проводили неуспешные реформы, следствием чего являлся кризис платежей, неплатежеспособность предприятий.

Факторы внешней среды подразделяются на две основные группы - микросреда и макросреда, или прямого и косвенного воздействия (18).

Непосредственное деловое окружение – таким образом зачастую называют среду прямого воздействия. В данную среду включаются субъекты, непосредственно влияющие на деятельность предприятия: законы, государственные органы, профсоюзы, поставщики, конкуренты.

Законы и государственные органы. Как законы, так и государственные органы оказывают значительное влияние на организации. Каждое учреждение имеет конкретный правовой статус, то есть, она может являться некоммерческой организацией или корпорацией, компанией. Правовой статус, которым владеет учреждение определяет каким образом ведут свои дела организации, какими налогами они будут облагаться.

Поставщики. Организация является механизмом, преобразующий входы в выходы. Входами для данного механизма являются рабочая сила, материалы, оборудования. Вводами этих ресурсов организации обеспечивают поставщики, которых можно разделить на следующие группы: поставщики трудовых ресурсов, поставщики капитала, материалов.

В рыночной экономике государство также не остаётся без влияния на малые предприятия. Влияние оказывается через законодательные акты, налоговую политику, годового бюджета.

Потребители. Потребители, а именно их удовлетворение является целью предприятий, именно согласно её организации определяют свои стратегии, цели и направления деятельности своих структур.

Конкуренты. Руководство любого учреждения принимает во внимание место, роль своих конкурентов на рынке. Поэтому в основе их деятельности ставится сравнение с деятельностью конкурентов, что даёт понять руководству, что предложить потребителям и за какую цену.

Факторы среды косвенного воздействия, или как её иначе называют, общее внешнее окружение, не так значительно оказывает воздействие, как факторы прямого воздействия. Но это не делает их менее важными и их учёт также необходим.

К основным факторам среды косвенного воздействия относятся технологические, экономические, социокультурные и политические факторы, а также взаимоотношения с местными сообществами (18).

Они подразделяются на следующие группы:

- внешние экономические факторы, такие как макроэкономические показатели, куда включаются ВВП, дефицит и профицит бюджета, среднее значение зарплаты, налоговые ставки т.д.
- к внешним политическим условиям относятся проводимое государством внутренняя и внешняя политика, чем являются таможенная, экономическая, социальная, промышленная и другие политики;

- с участием научно-технических факторов предприятия могут и добиваются выпуска новой продукции, совершенствовать устаревшую, внедрять инновации в технологических процессах.

- подправовыми факторами понимаются действующие в стране законы, уровень обеспечения безопасности организаций, правовые нормы и прочее.

- коммуникационные условия. Под коммуникационными условиями подразумеваются состояние транспортной сети, куда включаются железные дороги, воздушные, магистральные, морские пути, а также уровень развития телевизионных коммуникаций, связной сети.

- средняя годовая температура, полезные ископаемые, экологическое состояние и другие факторы являются составляющими природно-климатических факторов.

Как на платежеспособность, так и на финансовую устойчивость значительное влияние оказывает фаза экономического цикла экономики. В кризисный период падает уровень производства, сокращаются инвестиции, в результате чего в первую очередь терпят крах малые предприятия.

Предприятия подвергаются факторам внешней среды не в меньшей степени и к ним относятся цели, технология и структура предприятия, задачи.

Под целями понимается результат, которого стремится добиться предприятие, это же в свою очередь, определяет направления деятельности предприятия.

Говоря о технологии производства подразумевается их стандартизация, что является важным моментом, так как она способна в разы облегчить производство.

Структуру предприятия составляют его подразделения, которые взаимосвязаны между собой и объединяются в единую целую организацию, что оказывает помощь в более эффективном достижении поставленных целей.

Направления деятельности организации определяются также в соответствии с задачами, чем является совокупность работ, которые ставятся в целях для выполнения определенным способом и за определенное время. Как правило, за задачей стоит не работник организации, а должность, которую занимает работник. Это является правильным с технической точки зрения. Поэтому в эффективном управлении предприятием руководство обязательно должно распределить задачи между должностями, определить на чьей ответственности лежит выполнение или невыполнение той или иной задачи. Лишь при соблюдении этих правил организации во главе с руководством с успехом достигнет поставленные цели.

Построение оптимального состава и структуры активов, определение стратегии управления активами также является значимым фактором, влияющий на платежеспособность любого предприятия. Золотым правилом в данной случае заключается в том, чтобы на счетах предприятия держать только ту нужную минимальную сумму, которая необходима для текущей оперативной.

На платежеспособность предприятия оказывают влияние также средства, которые дополнительно мобилизуются на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск - способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами (37).

Данные факторы группируются нижеследующим образом:

- производственно-технические факторы - это все оборудования, машины, инструменты, технология производства, материалы организации.
- социальные условия. Социальные условия подразумевают обстановку, отношения между работниками. Как устроена взаимосвязь между ними, отсутствуют ли конфликты между ними, умеют ли работать в команде – от всех этих факторов зависит эффективность работы всего персонала.

- экономические факторы. Все экономические процессы, движение денежных средств и капитала в совокупности являются экономическими факторами. В данный перечень также необходимо включать рентабельность, то есть соотношение доходов и расходов предприятия.

- маркетинговый фактор. Здесь понимается потребности покупателей в продуктах, а также услугах предприятия, а точнее, их обеспечение. Маркетинг здесь необходим для изучения рынка, чтобы располагать необходимыми данными и информацией, способные помочь в закреплении за предприятием определенного сегмента рынка или увеличить её долю в ней. Добиваются вышеперечисленного путём создания эффективной рекламы. Для успешного маркетинга также необходимо создание системы сбыта.

- информационный фактор. Организационно-технические средства, необходимые для эффективного обеспечения коммуникациями в управлении.

- фактор деловых отношений и поведения сотрудников – это построение отношений с работниками, построение с ними контакта, способность выслушать проблемы, принять меры. Задача делового общения - не только успешно общаться с людьми, но и влиять на них в нужном направлении (37).

Конкурентная среда, поставщики также имеют немаловажное значение для деятельности предприятий, когда в одно и то же время действуют несколько соперничающих предприятий, которые предлагают одноименные товары или услуги.

Никакое предприятие невозможно представить без его деловой среды. Ведь необходима среда, которая оказывает услуги самой организации. В деловую среду предприятий включаются: фондовые биржи, банки, компании, предлагающие консалтинговые услуги, страховые компании, аудиторские компании, агентства по кадрам, разные транспортные организации и другие.

Финансовое состояние, платежеспособность предприятия может оставаться неизменной, ухудшиться или наоборот, улучшиться в результате осуществления какой-либо хозяйственной операции.

Как становится ясно, механизм воздействия внешних и внутренних факторов на платежеспособность предприятий весьма сложен. Одинаковые факторы могут влиять как положительно, так и негативно.

При оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо включать количественную оценку прямых факторов, с использованием следующего перечня показателей: соотношение собственного и заемного капитала, рентабельность основной, инвестиционной и прочей деятельности; соотношение активов и собственного капитала и др. Также необходимо определить и проанализировать такие стандартные показатели, которые характеризуют финансовое состояние любого малого предприятия независимо от того, к какой отрасли оно принадлежит: показатели оборачиваемости активов, собственного и заемного капитала, темпы роста основных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса, коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств; платежеспособность и ликвидность страховщика и т.д.

Платежеспособность в основном малого предприятия сильно изменяется при переходе от жестко централизованной экономики к рыночной. В рыночных условиях внимание перемещается в сторону высокой рентабельности предприятия, обеспечение выживаемости. Если экономика функционирует нормально, то в ней на предприятие больше будет оказывать влияние управление предприятием, нежели внешние факторы. Зная и принимая во внимание крайние границы изменения источников средств, необходимые для покрытия вложений капитала в производственные запасы, или же основные фонды, становится доступным генерировать потоки хозяйственных операций, приводящие к улучшению финансового состояния предприятия и, безусловно, к повышению его устойчивости.

1.3. Информационная база определения платежеспособности малого предприятия

Чтобы результаты оценки финансового состояния и определения платежеспособности малого предприятия, а также выводы, которые будут сделаны на их основе, отражали действительность ситуации, очень важно, чтобы анализ основывался на качественной информации. Информационной базой для определения платежеспособности малого предприятия служат бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2), отчет о движении капитала (форма №3) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, расшифровывающие и детализирующие отдельные статьи баланса.

С помощью годовой бухгалтерской отчетности можно получить широкие возможности для разностороннего анализа деятельности предприятия. Бухгалтерская отчетность предприятия в рыночной экономике основывается на обобщении данных финансового учета. Она является информационным звеном, которое связывает организацию с обществом и деловыми партнерами, одновременно являющиеся пользователями информации о деятельности данной организации. Наряду с этим отчетность нужна для оперативного руководства финансово-хозяйственной деятельностью и выступает в качестве исходной базы для последующего его планирования. Отчетность должна быть достоверной, своевременной. В ней должна обеспечиваться сопоставимость отчетных показателей с данными за прошлые периоды. Основное требование к предоставляемой в бухгалтерской отчетности информации состоит в том, чтобы она была полезной для тех, кто будет являться пользователем данной отчетности, то есть, чтобы данная информация была пригодна в применении для принятия обоснованных деловых решений. Для того, чтобы быть таковой, информация должна соответствовать следующим критериям:

- Уместность. Под данным критерий означает, что информация важна и оказывает значительное влияние на решение, которое принимает её пользователь. Также информация может быть уместной, когда она позволяет проводить перспективный и ретроспективный анализы.

- Достоверность. Достоверной информация является, когда в её содержании экономическое содержание составляет большую часть по отношению к юридической форме, когда даёт возможность её проверить и быть документально обоснованной.

- Правдивость. Информация является правдивой, если соблюдается условие касательно того, что она не содержит ошибок и завышенных оценок, а также не искажает события из хозяйственной жизни организации.

- Понятность. Данный критерий подразумевает, что пользователи отчетности без профессиональной подготовки не будут испытывать сложности в понимании содержания документа.

- Нейтральность. Предполагает, что финансовая отчетность не акцентируется на удовлетворении интересов одной группы пользователей бухгалтерской отчетности в ущерб другой группы.

- Сопоставимость. Данный критерий требует, чтобы сведения о деятельности организации были сопоставимы с подобной информацией о деятельности других фирм.

Самой информативной частью отчетности является баланс. В балансе бухгалтерской отчетностиможно определить состояние имущества, собственного капитала, обязательств предприятия на конкретную дату и собственного капитала. Благодаря данному анализу деятельности определяется эффективность размещения капитала, достаточность капитала предприятия для текущей и предстоящей финансово-хозяйственной деятельности, измерить размер, а также структуру привлеченного капитала, и конечно же, эффективность их привлечения.

Бухгалтерский баланс с одной стороны, как актив, определяет финансовое состояние предприятия на конкретную дату и представляет

ресурсы организации в единой денежной оценке по их целям применения, с другой стороны по источникам их финансирования, то есть в качестве пассива.

В актив баланса включаются статьи, которые объединяют в себе конкретные имущественные элементы малого предприятия по функциональному признаку. Актив баланса состоит из 2-х разделов.

В первом разделе «Внеоборотные активы» имеют место: участки земли, оборудования, машины, сооружения, здания, нематериальные активы, незавершенное строительство, долгосрочные вложения финансов.

Второй раздел актива баланса «Оборотные активы» отражает размер материальных оборотных средств: готовой продукции, незавершенного производства, производственных запасов и прочее; свободные денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, оборотные активы в наличии у предприятия.

В пассиве баланса группировка статей проведена, как правило, по источникам формирования ресурсов. Вся общность обязательств малого предприятия за ресурсы в первую очередь разделена по субъектам: перед собственниками, а также перед третьими лицами, то есть кредиторами, внебюджетными фондами, банками и т.д.

В разделе III «Капитал и резервы» показаны показатели собственного капитала. Собственные средства отражают величину стоимости средств, которые принадлежат собственникам предприятия.

Раздел IV «Долгосрочные пассивы». Сюда относятся: величина долгосрочных кредитов, полученных от банка, которые используются для капитальных вложений на долгий срок, а также отражающие, кроме банковских, долгосрочные кредиты и остальные привлеченные средства на срок более одного года долгосрочные займы.

В разделе V «Краткосрочные обязательства» включены обязательства, покрываемые за счёт новых краткосрочных обязательств, которые погашаются за короткий срок, обычно в течение одного года. К

краткосрочным обязательствам относятся счета и векселя к оплате, задолженность по налогам, а также заработной плате, авансы и т.д.

В Форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» имеется информация о текущих финансовых итогах деятельности предприятия за отчетный период. Здесь отражены величины бухгалтерской прибыли, убытков и сумма данных показателей:

- доходы или расходы от реализации продукции предприятия;
- финансовый результат от реализации основных средств и нематериальных активов;
- убытки от штрафов, безнадежных долгов и прочее.
- прибыль от реализации продукции, услуг, расходы на производство реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы, управленческие расходы, а также, в частности, нераспределенная прибыль.

В Форме №3 «Отчет о движении капитала» отражена структура собственного капитала, которая представлена в динамике.

Форма №4 «Отчет о движении денежных средств» показывает получение и расходование денежных средств, а также остатки денежных средств на начало и конец года.

В Форме №5, в приложениях к балансу, имеются самые важные статьи баланса, такие как амортизируемое имущество, социальные показатели, расходы предприятия, дебиторская и кредиторская задолженности, расшифровка отдельных прибылей и убытков.

Итак, изучив баланс внешние пользователи могут: принять решения о том, что целесообразно вести дела с предприятием как с партнером и на каких условиях это будет рационально; дать оценку кредитоспособности предприятия как заемщика; определить риски, которые возможны при инвестировании, понять насколько целесообразно приобретать акции данного предприятия и получить сведения о его активах.

Ныне определение платежеспособности предприятия достаточно хорошо систематизировано. Почти во всех странах мира процедуры данного

анализа унифицированы и проводятся по единой методике. Общий подход к определению платежеспособности заключается в том, что под умением работать с бухгалтерской отчетностью предполагается как минимум знание и понимание: нормативных документов, которые регулируют ее составление и представление; места, которое бухгалтерская отчетность занимает в системе информационного обеспечения управления деятельностью предприятия; состава и содержания отчетности; методики ее чтения и анализа.

Глава II. Финансовый анализ деятельности малого предприятия «NurArt» MMC

2.1 Оценка финансового состояния малого предприятия

Анализ финансового состояния раскрывает сильные и слабые стороны финансовой деятельности малых предприятий. Посредством финансового анализа финансового малых предприятий можно корректировать отклонения данных от среднеотраслевых и сильных конкурентов, принимать последовательные управленческие решения (2).

Финансовый анализ малых предприятий описывается распределением и применением средств (активов) и источниками их создания (пассивами). При оценке динамики финансового положения малого предприятия необходимо разделить статьи баланса в разные группы, по показателям ликвидности (актив) и срочности задолженностей (пассив). За счет аналитического баланса проводится анализ структуры имущества и источников средств малых предприятий (рис.1)

Рисунок 1. Состав аналитического баланса

АКТИВ	ПАССИВ
ИМУЩЕСТВО	ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ
1.1. Внеоборотные активы	1.1. Собственный капитал
1.2. Оборотные активы	1.2. Заемный капитал
1.2.1. Запасы и затраты	1.2.1. Долгосрочные обязательства
1.2.2. Дебиторская задолженность	1.2.2. Краткосрочные кредиты и займы
1.2.3. Ленежные спелства и краткосрочные финансовые вложения	1.2.3. Кредиторская задолженность

Источник: Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом – М.: Финансы и статистика, 2005

Сравнительный аналитический баланс предоставляет возможность провести горизонтальный и вертикальный анализа основных финансовых показателей малого предприятия. Горизонтальный анализ допускает определить их полное увеличение и скорость развития, что позволяет описать финансовое положения малого предприятия. Колебания стоимости имущества предоставляет дополнительные сведения о финансовой мощности малых предприятий и его потенциале. Особую важность имеет и вертикальный анализ, определяющий структуру имущественных активов и источников финансовых средств малых предприятий. (6)

Финансовый анализ является методом мониторинга и диагностики финансового положения малой фирмы посредством его бухгалтерского отчета. Выделяют 2 вида финансового анализа:

- Внутренний анализ, осуществляемый работниками малой фирмы (финансистами).
- Внешний анализ, проводимый аналитиками, которые являются посторонними лицами для малой фирмы (аудиторами).

Оценка финансового состояния малых предприятий проводится в 2 этапа:

1. Экспресс-анализ (предварительный анализ) финансового положения. Цель этого анализа заключается в оценке финансовой состоятельности и динамики развития малых предприятий. На этом этапе оценка совершается в течении нескольких минут и создается первоначальное мнение о деятельности малого предприятия, обнаруживаются изменения в составе имущества и капитала, определяются взаимосвязанности между показателями.
2. Детальный анализ финансового положения. В рамках этого анализа ведется более детальное описание материального и финансового положения малой фирмы, итогов его работы в отчетном периоде, а также потенциала развития на перспективу. Углубленный финансовый анализ более трудоемкий, ввиду того, что осуществляется не только

расчет и оценка ряда показателей, но создается система смежных аналитических таблиц. Результатом этого анализа является рассчитанная оценка общего уровня финансового положения малого предприятия с указанием действовавших факторов.

Необходимость проведения финансового анализа малого предприятия заключается в раскрытии потенциала его эффективной деятельности. Финансовый анализ состояния малого предприятия является важным элементом управления, так как итоги этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, обуславливает переговорную позицию малого предприятия при контактах с различными деловыми партнерами (36).

Основная задача финансового анализа заключается в приобретении нескольких важных показателей, предоставляющих полную информацию о финансовом положении малых предприятий, его доходов и расходов, колебаний в составе активов и пассивов, в расплате с кредиторами и дебиторами. Наряду с этим внимание аналитика и менеджера может привлекать нынешнее финансовое положение фирмы и его предвидение на будущую перспективу, т.е. прогнозируемые величины финансового положения

Малые предприятия могут наращивать собственный капитал и тем самым обеспечить устойчивую позицию на рынке за счет решения таких задач:

- вовремя провести диагностику финансового положения фирмы, выявить «болевые точки» и их источники;
- исследование возможностей повышения финансового положения фирмы, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- подготовка определенных мероприятий, ориентированных на более результативное применение финансовых средств и усиление финансового положения фирмы.

Оценка финансового состояния малого предприятия определяется группой показателей, которые отражают положение его капитала в течение

оборота и способности фирмы финансировать свою деятельность на определенный промежуток времени.

Оценку финансового положения малого предприятия проводят на основе анализа таких показателей:

- ✓ ликвидность и платежеспособность;
- ✓ финансовая устойчивость;
- ✓ рентабельность (доходность) капитала;
- ✓ оборачиваемость капитала.

Взаимосвязь блоков показателей можно представить в виде схемы (рис.2).

Анализ финансового положения малой фирмы является совокупностью методов, которые показывают положение предприятия в результате анализа его деятельности на конечном интервале времени.

Цели оценки достигаются посредством решения взаимозависимого комплекса исследуемых задач. Исследуемая задача направлена на уточнение целей оценки на основе организационных, информационных, технических и методических возможностей осуществления оценки. Важность при этом состоит в объеме и качестве текущих сведений.

Основным принципом сравнительного просмотра финансовых отчетов является дедуктивный метод, который предполагает переход от общего к частному и имеет многократное применение. В результате такой оценки отображаются закономерно следующие экономические обстоятельства и действия, оказывающие воздействие на итоги деятельности (46).

Рисунок 2. Показатели финансового состояния малого предприятия



Источник: <https://refdb.ru>

Детальный анализ финансового состояния предлагает подробную характеристику имущественного и финансового положения малого предприятия, итогов его деятельности в истекающем отчетном периоде, а также

возможностей развития предприятия на перспективу. При этом степень детализации зависит от желания аналитика (табл. 1.).

Таблица 1.

Совокупность аналитических показателей

Направление анализа	Показатели
1	2
1. Оценка экономического потенциала малого предприятия	
1.1. Оценка имущественного положения.	1. Величина основных средств и их доля в общей сумме активов 2. Коэффициент износа основных средств 3. Общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении малого предприятия
1.2. Оценка финансового положения.	1. Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников 2. Коэффициент покрытия (общий) 3. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме 4. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников 5. Коэффициент покрытия запасов
1.3. Наличие «больных» статей в отчетности	1. Убытки 2. Займы, не погашенные в срок 3. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность
2. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности	
2.1. Оценка прибыльности	1. Прибыль 2. Рентабельность общая 3. Рентабельность основной деятельности
2.2. Оценка динамичности	1. Сравнительные темпы роста выручки, прибыли и авансированного капитала 2. Оборачиваемость активов 3. Продолжительность операционного и финансового цикла 4. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности
2.3. Оценка эффективности использования экономического	1. Рентабельность авансированного капитала 2. Рентабельность собственного капитала

Источник: Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2010 г.

Для оценки финансового состояния проводится анализ деятельности малого производственного предприятия «NurArt» ММС, которое занимается полиграфией и оказанием услуг в этой области. Это малое предприятие размещается в арендуемом помещении, в нем имеются производственные участки, складские и бытовые помещения. Конечной продукцией является полиграфическая продукция различных видов.

Малое предприятие «NurArt» функционирует с 1997 года. Оно оказывает широкий спектр полиграфических услуг, что является результатом творческого поиска и профессионализма специалистов фирмы. На сегодня «NurArt» - это полиграфическое предприятие полного цикла (от проекта до конечного продукта), ее продукция отвечает европейским стандартам.

Предприятие «NurArt» располагает современным офсетным, лазерным, струйным и др. оборудованием всемирно известных производителей, таких как Heidelberg (Германия), Morgana (Англия), Duplo (Япония), Epson, Conica Minolta, Hewlett-Packard, Graphtec, и др.

«NurArt» - расширяющееся предприятие, в профиль которой входит:

- оперативная полиграфия (цифровая печать от 1 экземпляра);
- многотиражная печать (включая до- и послепечатные работы);
- дизайн (разработка логотипов, фирменных стилей и др.);
- изготовление пластиковых карт;
- широкоформатная печать;
- контурная резка винила и др. материалов;
- изготовление печатей и штампов;
- штемпельная продукция;
- промо-продукция (футболки, ручки, брелки и многое другое);
- матирование стекла;
- и др. виды полиграфических услуг.

Предприятие «NurArt» использует в форменных и печатных процессах оригинальные расходные и технологические материалы, рекомендованные производителями оборудования.

Важнейшим условием успешного функционирования предприятия «NurArt» является наличие профессионалов в области менеджмента, дизайна, допечатной подготовки, печати и послепечатных работ. Это предприятие является надежным бизнес партнером в области полиграфии, так как важными критериями его деятельности являются: качество работы, лояльность к клиентам, гибкая ценовая политика и оптимальные сроки выполнения заказов и конечно финансовая устойчивость.

Для проведения общего анализа финансового состояния малого предприятия «NurArt» необходимо на основе представленного бухгалтерского отчета сформировать аналитический баланс (таблица 2).

Таблица 2.

Аналитический баланс малого предприятия «NurArt» на 2016 г.

Наименование статей	Абсолютные величины, ман.		Удельный вес, %		Изменения			
	На начало Года	На конец Года	На начало года	На конец года	в абсолютных величинах, ман.	в структуре, %	% к начальной величине на начало года	% к изменению итога баланса
1. Внеоборотные активы								
1.1. Основные средства	82 562	72 325	59,7	38,1	- 10 237	-28,7	-11,3	-14,2
1.2. Нематериальные активы	12 214	13 671	11,2	6,9	- 1 457	-3,6	12,0	2,4
1.3. Долгосрочные финансовые вложения	602	602	0,4	0,2	0	-1,9	0	0
Итого по разделу I	95 378	86 599	81,2	47,3	-8 780	-32,4	-8,7	-12,3
2. Оборотные активы								
2.1. Запасы	19 679	83 582	15,8	38,9	63 903	30,1	326,8	96,3

2.2. Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	—	—	—	—	—	—	—	—
2.3. Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	2 601	9 761	2,4	5,6	7 160	3,2	276,3	11,8
2.4. Краткосрочные финансовые вложения	657	5 482	0,5	3,5	4 825	3,1	702,5	8,1
2.5. Денежные средства	26	32	0,01	0,01	6	0	25,0	0
Итого по разделу II	22 963	98 858	18,8	54,1	75 895	35,3	301,4	112,2
БАЛАНС	118 344	185 458	100	100	67 114	0	57,8	100
3. Капитал и резервы								
3.1. Уставный капитал	1 000	1 000	0,8	0,6	0	-0,2	0	0
3.2. Добавочный и резервный капитал	59 469	55 688	51,0	31,1	-3 781	-21,3	-6,5	-5,7
3.3. Целевые финансирования и поступления	33 563	33 563	27,5	17,9	0	-11,8	0	0
3.4.Нераспределенная прибыль	8 222	17 668	6,8	9,6	9 446	2,7	115,8	14,2
Итого по разделу III	102 254	106 919	87,2	59,1	4 665	-28,1	6,4	7,8
5. Долгосрочные пассивы	—	—	—	—	—	—	—	—
6. Краткосрочные пассивы	—	—	—	—	—	—	—	—
6.1. Заемные средства	0	27 794	0	16,0	27 794	16,0	0	42,5
6.2. Кредиторская задолженность	16 193	49 847	12,7	27,8	33 654	15,1	207,8	50,1
6.3.Прочие пассивы	—	—	—	—	—	—	—	—
Итого по разделу V	16 193	77 641	12,6	42	61 448	29,4	379,5	92,7
БАЛАНС	118 344	185 458	100	100	67 114	0	57,2	100

Источник: таблица составлена на основании финансово-экономических показателей предприятия

На основе аналитического баланса получили ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия. Общая стоимость имущества малого предприятия «NurArt» на 01 января 2017 года составила 185 458 ман.; стоимость внеоборотных активов или недвижимого имущества – 86 599 ман.; стоимость оборотных средств – 98 858 ман. При этом собственные средства предприятия на этот же период составили 106 919 ман.; а величина заемных средств – 77 641 ман.

Горизонтальный анализ абсолютных и относительных показателей аналитического баланса демонстрирует, что за отчетный период имущество малого предприятия «NurArt» увеличилось на 67 114 ман., или на 57,8%. Данное увеличение случилось в основном за счет повышения в оборотных активах почти по всем статьям, в том числе запасы оборотные средства увеличились на 63 903 ман. или в 4 раза; денежные средства и краткосрочные финансовые вложения на 4 825 ман. Дебиторская задолженность повысилась на 7 160 ман. В то же время недвижимое имущество предприятия снизилось на 8 780 ман., что составляет 8,1% от величины на начало года.

За проведением оценки колебаний имущества малого предприятия подлежит обнаружить «больные» статьи баланса. Эти статьями баланса возможно будут нижеследующие статьи:

«Непокрытый убыток отчётного года», «Непокрытый убыток прошлых лет», «Дебиторская задолженность» (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчётной даты) и «Дебиторская задолженность» (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты).

Нужно отметить, что на малом предприятия «NurArt» не имеются «больные» статьи. На данном предприятии существует всего лишь дебиторская задолженность в сумме 9 761 ман. на конец года и то она представляется краткосрочной.

При всем том, что дебиторская задолженность краткосрочная, существование её в такой ощутимой сумме показывает отвлечение оборотных средств малого предприятия из производственно-хозяйственного оборота.

Вертикальный анализ аналитического баланса предприятия «NurArt» продемонстрировал, что состав совокупных активов малого предприятия отличается заметным преобладанием в их составе части внеоборотных активов, которые составили на начало исследуемого периода 81,2%, но в процессе периода их доля namного снижалась, и на конец года образовала 47,3%. Часть оборотных активов в имуществе малого предприятия составляет на конец исследуемого периода 54,1%, напротив повысившись за период на 35,3%. В качестве негативной динамики необходимо показать достаточное повышение за отчетный период краткосрочной дебиторской задолженности на 7160 ман. В составе имущества малого предприятия дебиторская задолженность в свою очередь повысилась на 3,2%.

Пассивная часть баланса на начало года охарактеризовалась значительным удельным весом собственных источников средств (87,4%), хотя их доля за отчетный период в общем объеме имущества малого предприятия «NurArt» снижалась на 27%, составив 58%. Объем заемных средств за отчетный период в соответствии поменялся, повысившись на 61 448 ман., или на 379%; в общей величине имущества малого предприятия доля кредиторской задолженности на конец отчетного периода образует 27,8%, повышаясь на 15,1% по сравнению с началом года.

Финансовое состояние малого предприятия описывает его финансовую конкурентоспособность (платежеспособность и кредитоспособность), применение финансовых средств и капитала, осуществление обязательств перед деловыми партнерами и прочими предприятиями.

2.2. Анализ платежеспособности и ликвидности малого предприятия

Финансовое состояние малого предприятия определяется платежеспособностью, которая показывает возможность вовремя и в полном объеме оплачивать свои финансовые обязательства. Под *платежеспособностью*

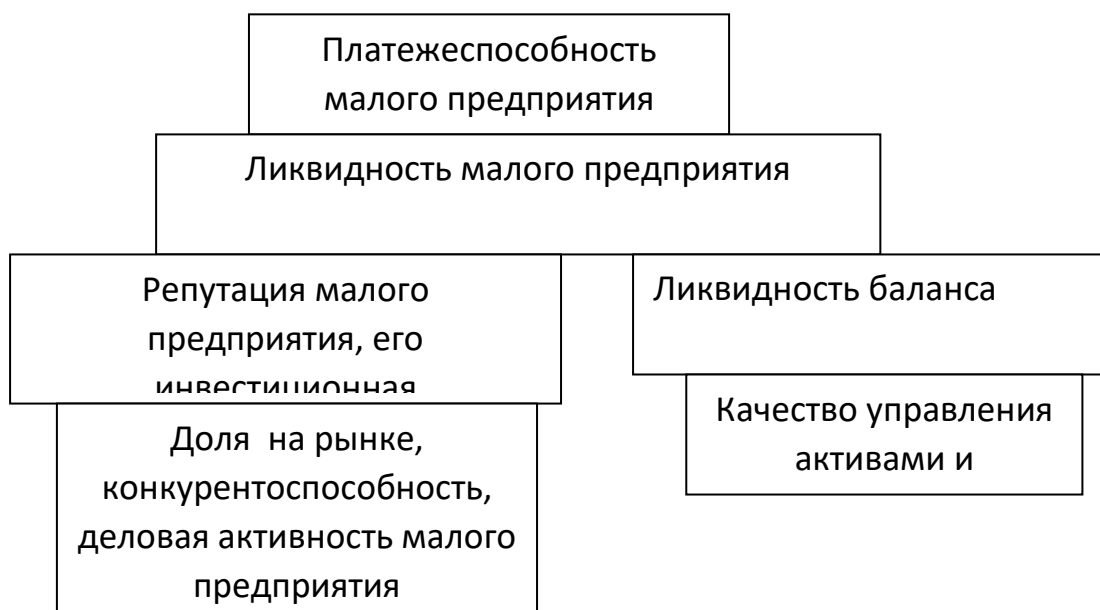
малого предприятия подразумевается наличие у него денежных средств, необходимых для уплаты по кредиторской задолженности, предъявляющего требования незамедлительно погашения. Важной особенностью платежеспособности является наличие в достаточном размере средств на расчётном счёте и отсутствие неуплаченного кредиторского обязательства. Следовательно, платежеспособность проявляется в возможности малого предприятия нести расходы и в положенный срок расплачиваться по своей задолженности (26).

Основным показателем платежеспособности является *ликвидность*, под которой понимается скорость превращения активов денежные средства без ущерба своей фактической стоимости.

Платежеспособность и ликвидность, тесно взаимосвязанные понятия, но ликвидность более обширнее. От уровня ликвидности малого предприятия зависит платежеспособность. Тем временем ликвидность определяет не только текущее положение расчетов, но и на перспективу. Малое предприятие, скорее всего, является платежеспособным на отчетный срок, но может иметь негативные возможности на будущее, что может случиться и в обратном порядке. Взаимосвязанность между платежеспособностью и ликвидностью малого предприятия можно сопоставить с многоэтажным домом, где все этажи равнозначные, но второй этаж невозможно построить без первого, а третий – без первого и второго; в случае если обрушиться первый этаж, то и все тоже разрушатся (рис 3).

Из этого вытекает, что ликвидность является средством обеспечения платежеспособности малого предприятия. Однако, когда малое предприятие обладает хорошей репутацией и непрерывно представляется платежеспособным, то ему легко сохранять свою ликвидность.

Рисунок 3. Взаимосвязанность между показателями ликвидности и платежеспособности малого предприятия



Источник: Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник // Под ред. Е.С. Столповой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2010 г

Уровень платежеспособности малого предприятия измеряется существованием у него ликвидных средств в объеме, для того, чтобы ко времени погасить краткосрочные задолженности. Малое предприятие считается платежеспособным когда у него имеются оборотные средства объем которого преобладает над текущим обязательством.

Следовательно, платежеспособность – это существование у предприятий быстро реализуемых средств, которые покрывают долги по краткосрочным задолженностям и наряду с этим осуществляют непрерывную финансово-экономическую активность.

При анализе платежеспособности малого предприятия применяют 3 относительных показателя, которые различаются совокупностью ликвидных активов, принятых как покрытие краткосрочных задолженностей (39).

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности* выражает, какую долю краткосрочного обязательства сможет погасить предприятие в силу имеющихся высоколиквидных активов. Показатель исчисляется по формуле:

$$K_{\text{абс. л.}} = \frac{\text{денежные средства и краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Коэффициент показывает соответствие особенно ликвидных активов для срочной оплаты по текущим задолженностям, демонстрирует «моментальную» состоятельность предприятия.

Стандартный предел $K_{\text{абс. л.}} \geq 0,2$, показывает, что ежедневно надо погашать 20 % краткосрочных задолженностей предприятия или же можно покрыть за 5 дней ($1 : 0,2$), и этот норматив надлежит принимать повышенным. Чтобы получить наиболее реальные пределы нужно на основании сведений аналитического учета выявить средний срок уплаты кредиторского обязательства (41).

2. *Коэффициент быстрой ликвидности*, определяет платежеспособность предприятия на основе будущих поступлений от дебиторов. Он выражает, какую долю текущего обязательства предприятие сможет погасить в следующий период при условии общего покрытия дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{денежные средства, краткосрочные финансовые вложения}}{\text{и краткосрочная дебиторская задолженность}}$$

$$K_{\text{бысл.л.}} = \frac{\text{денежные средства и краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Стандартный предел > 1 показывает, что денежные средства и будущие поступления от текущей деятельности требуют погашения текущих долгов. При величине коэффициента менее 1 ликвидные активы не погашают краткосрочные задолженности, а следовательно присутствует риск потери платежеспособности, что может являться отрицательным признаком для инвесторов. Наравне с этим, величина может расходиться для различных отраслей. Нужно отметить, что сверхвысокое значение коэффициента показывает, что имеются большое количество свободных денежных средств, которые можно было бы применить для расширения бизнеса.

3. Коэффициент покрытия отражает планируемые платежные возможности предприятия при условии покрытия краткосрочной дебиторской задолженности и использования имеющихся запасов, который рассчитывается по формуле:

$$\begin{aligned} &\text{денежные средства и краткосрочные финансовые вложения} + \\ &+ \text{краткосрочная дебиторская задолженность} + \\ &\text{запасы с учетом НДС} \end{aligned}$$

$$K_{\text{пок.}} = \frac{\text{денежные средства и краткосрочные финансовые вложения} + \text{краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{запасы с учетом НДС}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Стандартный предел этого показателя равен: $k_{\text{п}} \geq 1,5-2$.

Кредиторы очень часто применяют этот коэффициент при анализе текущего финансового состояния малого предприятия, опасаясь в выдаче ей краткосрочных займов. За рубежом данный коэффициент также известен как коэффициент рабочего капитала (*working capital ratio*) (36).

Коэффициент покрытия считается критерием платежеспособности малого предприятия, который может покрывать текущие (до года) задол-

женности организации. он также показывает прогноз платежеспособности на сравнительно дальнее будущее. В общем, он выражает «предел безопасности» для погашения вероятного уменьшения стоимости текущих активов.

Цель оценки ликвидности баланса в процессе анализа финансового состояния малого предприятия связана с потребностью просчитать кредитоспособность малого предприятия, т.е. его возможности во время и целиком расплатиться по всем своим задолженностям, поскольку ликвидность проявляется в способности малого предприятия выплатить свои краткосрочные обязательства, продавая свои текущие активы.

Степень ликвидности малого предприятия рассчитывается посредством особых показателей – коэффициентов ликвидности, основанных на сравнении оборотных средств и краткосрочных задолженностей.

Изучение ликвидности баланса определяется сопоставлением средств по активу, классифицированных по уровню их ликвидности в порядке убывания, с краткосрочными задолженностями по пассиву, сгруппированных в порядке возрастания срочности их покрытия (26).

Согласно такой классификации ликвидные средства малого предприятия группируют таким образом:

- Первокласные ликвидные активы (A_1): денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, срок реализации которых не превышает 1 месяца.

- Быстро реализуемые активы (A_2): готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты). Ликвидность этой группы активов обусловлено отправкой товаров, оформлением банковских документов, быстротой платежного документооборота в банках, потребностью на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособностью потребителей, формой оплаты и др. Срок реализации этих активов составляет от 1 до 3 месяцев.

➤ Медленно реализуемые активы (A_3): производственные запасы, незаконченное производство, затраты предстоящих периодов, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты). Срок реализации данных активов осуществляется от 3 до 12 месяцев.

➤ Трудно реализуемые активы (A_4): основные средства, нематериальные активы, оборудование к установке, долгосрочные финансовые вложения, долгосрочная дебиторская задолженность и незавершенное строительство. Срок реализации таких активов должен быть не больше 12 месяцев (6).

Первые 3 группы активов в течение текущего периода могут непрерывно меняться, и поэтому характеризуются как текущие активы предприятия, которые легкорезализуемы, нежели прочее имущество предприятия.

Пассивы предприятия по степени срочности погашения подразделяются на 4 группы:

1. Наиболее срочные обязательства (P_1): кредиторская задолженность, кредиты непогашенные в срок, расчеты по дивидендам и прочие краткосрочные обязательства.

2. Краткосрочные пассивы (P_2): краткосрочные кредиты, займы предприятия и прочие привлеченные средства, срок погашения которых устанавливается на промежуток от 1 до 3 месяцев после отчетной даты.

3. Долгосрочные пассивы (P_3): кредиты банка, займы и другие пассивы, срок погашения которых наступает в период от 3 до 12 месяцев после отчетной даты.

4. Постоянные пассивы (P_4): собственный капитал, который находится в распоряжении предприятия, доходы будущего времени, потенциал будущих расходов и платежей, источники собственных средств и долгосрочные пассивы. Срок погашения этих пассивов осуществляется через 12 месяцев после отчетной даты (2).

Для описания первой и второй групп пассива надлежит узнать время исполнения всех краткосрочных задолженностей, что на практике выполнимо лишь для внутреннего анализа. Для внешней аналитики вследствие недостаточности сведений эту задача разрешается за счет прежнего анализа.

Таким образом, чтобы установить ликвидность баланса надлежит сравнить результаты по каждой группе активов и пассивов.

Баланс принимается совершенно ликвидным, когда исполняется следующее требование:

$$A_1 \geq П_1;$$

$$A_2 \geq П_2;$$

$$A_3 \geq П_3;$$

$$A_4 \leq П_4.$$

Совершение первых 3-х неравенств непременно приведет к исполнению и 4-го неравенства, который имеет «балансирующее» свойство. Одновременно оно носит углублённое экономическое значение: осуществление, которого показывает выполнение простейшего требования ликвидности баланса и платежеспособности фирм, присутствие у предприятий собственных оборотных средств (26).

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за некоторое время допустит определить направления отклонений в составе баланса и его ликвидности.

Анализ ликвидности баланса малого предприятия «NurArt» проведем на основе таблицы покрытия (таблица 3). В колонки таблицы вносятся сведения на начало и конец отчетного года по группам актива и пассива. Сравнивая результаты этих групп, можно выразить абсолютное количество выплачиваемых избытков или необеспеченности на начало и конец отчетного периода. Соответственно, на основе данной таблицы выявляются отклонения по срокам активов и пассивов, составляется первоначальное понятие о ликвидности и платежеспособности анализируемого предприятия.

Таблица 3. Покрытие малого предприятия «NurArt» в 2016 г (ман)

№ групп статей баланса	Покрытие (актив)		Сумма обязательств (пассив)		Разность (+ излишек, - недостаток)	
	На начало года	На отчетную дату	На начало года	На отчетную дату	На начало Года	На отчетную дату
I	676	5 455	16 017	49 308	-15 341	-43 852
II	2 573	9 656	—	27 493	2 573	-17 837
III	19 466	82 677	—	—	19 466	82 677
IV	94 346	85 662	101 046	106 650	-6 700	-20 988
Итого	117 063	183 451	117 063	183 451	—	—

Источник: таблица составлена на основании финансово-экономических показателей предприятия

Анализ ликвидности баланса для малого предприятия «NurArt» отражен в таблице 4.

Таблица 4. Анализ ликвидности малого предприятия «NurArt» в 2016 г. (ман)

Актив	На начало периода, ман.	На конец периода, ман.	Пассив	На начало периода, ман.	На конец периода, ман.	Платежный излишек или недостаток	
						На начало периода, ман.	На конец периода, ман.
1	2	3	4	5	6	7 = 2 - 5	8 = 3 - 6
A1	676	5 455	П1	16 017	49 308	-15 341	-43 853
A2	2 573	9 656	П2	—	27 493	2 573	-17 837
A3	19 466	82 677	П3	—	—	19 466	82 677
A4	94 346	85 662	П4	101 046	106 650	-6 700	-20 988

Баланс	117 063	183 451	Баланс	117 063	183 451	—	—
--------	---------	---------	--------	---------	---------	---	---

Источник: таблица составлена на основании финансово-экономических показателей предприятия

Важность полного показателя ликвидности баланса на начало и конец исследуемого времени не возмещает нормативу, что показывает не ликвидность баланса малого предприятия «NurArt». Однако, динамика коэффициентов позитивная, к концу года показатель повысился на 0,07.

Положительная динамика подмечается и при сопоставлении значений коэффициента абсолютной ликвидности. За исследуемое время случилось повышение на 0,03. На равне с этим заданный показатель не удовлетворяет нормативу.

Коэффициент «критической» оценки демонстрирует, какую долю текущих задолженностей можно погасить за счет вероятных прибылей от различных дебиторов. Важность этого показателя на начало и на конец года составляет ниже нормы и наряду с этим отклонение значений не наблюдается.

Ликвидность показывает абсолютную платежеспособность малого предприятия и допускает непрерывное единство между активами и задолженностями по полной сумме и по периоду наступления. Платежеспособность малого предприятия рассматривается как внешнее проявление финансовой устойчивости, которая подробно, раскрыта в следующем параграфе.

2.3. Определение характера финансовой устойчивости малого предприятия

При описании финансового положения малого предприятия по его важным показателям, как правило, приступают с анализа показателя финансовой устойчивости, как самой главного аспекта финансового положения. *Финансовая устойчивость* малого предприятия - это

возможность содействовать и приумножать полученный уровень экономической предприимчивости и результативности бизнеса, обеспечивая тем самым непрерывную платежеспособность и кредитоспособность в пределах возможного риска. Высокая степень финансовой устойчивости достигается значительной частью собственного капитала в полной совокупности применяемых ресурсов. Самой главной формой финансовой устойчивости малого предприятия является возможность совершенствоваться (39).

Финансовая устойчивость малого предприятия находится под воздействием внутренних и внешних факторов.

К внутренним факторам относятся:

- ⇒ отраслевая присущность предприятия;
- ⇒ ассортимент выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе,
- ⇒ доля малого предприятия на товарном рынке;
- ⇒ зависимость от внешних кредиторов и инвесторов;
- ⇒ возможности предприятия в деловом сотрудничестве

Внешними факторами, влияющими на финансовую устойчивость являются:

- ⇐ экономические условия среды;
- ⇐ законодательные акты по контролю за деятельностью малого предприятия
- ⇐ налоговая и кредитная политика правительства
- ⇐ передовая техника и технология;
- ⇐ реальный спрос и уровень доходов покупателей;
- ⇐ внешнеэкономические отношения

Финансовая устойчивость отражает постоянное преобладание доходов над расходами, что позволяет беспрепятственно распоряжаться денежными ресурсами малого предприятия. Посредством рационального применения денежных ресурсов предприятие сможет осуществить непрерывный процесс производства и сбыт продуктов. Иначе говоря, финансовая устойчивость

малого предприятия означает размещение и применение финансовых средств, которое гарантирует рост организации за счет увеличения доходов и собственности при поддержании платежеспособности и кредитоспособности в условиях возможного риска. Вследствие этого финансовая устойчивость создается производственно-экономической деятельностью и является составной частью общей устойчивости малого предприятия (42).

Оценка финансовой устойчивости на определенное время предоставляет возможность выявить, как малое предприятие распоряжалось финансовыми средствами в течение предыдущего времени. Существенное значение имеет состояние финансовых средств, которое должно отвечать требованиям рынка и содействовать росту предприятия, потому что сравнивается положение пассивов с активами, которое позволяет выявить, в какой мере предприятие способно покрыть свои долги. Изучение финансовой устойчивости предприятия позволяет определить размер и состав активов и пассивов, что дает возможность установить в какой степени малая фирма финансово самостоятельна, и насколько положение ее активов и пассивов соответствует финансово-экономической деятельности. Использование показателей, характеризующих самостоятельность по собственности, в общем допускает оценить насколько финансово стабильно малое предприятие.

Анализ финансовой устойчивости малого предприятия показывает связь финансовой структуры предприятия и зависимость от кредиторов и дебиторов. Предположим, что малое предприятие, финансируемое за счет заемных средств, в случае возврата сразу нескольких кредитов, судя по всему, разорится. В этой ситуации собственный капитал должен преобладать над заемным капиталом. Следовательно, можно прийти к выводу, что финансовая устойчивость малого предприятия на длительный период определяется как неравенство собственных и заемных ресурсов.

Финансовая устойчивость вытекает из основы баланса, которая характеризует согласованность показателей актива и пассива баланса, и исчисляется по формуле (41):

$$\mathbf{Ав + Ао = Кс + Зд + Зкр,}$$

где, **Ав** – внеоборотные активы;

Ао – оборотные активы (производственные запасы и дебиторская задолженности;

Кс – капитал и резервы предприятия (собственный капитал предприятия);

Зд – долгосрочные кредиты и займы предприятия;

Зкр – краткосрочные кредиты и займы предприятия.

Неравенство стоимости оборотных активов и размеров собственных и заемных источников выражает финансовую устойчивость предприятия.

Главным показателями финансовой устойчивости малого предприятия считается показатель финансовой независимости, под которой понимают самостоятельность предприятия касательно ко всем кредиторам. Уровень финансовой независимости измеряется соотношением собственных и заемных ресурсов в капитале предприятия. Малое предприятие считается финансово независимым, когда у него превышает доля собственного капитала над заемным, потому что преобладание заемных средства в структуре капитала над собственными приведет к появлению риска банкротства. Для этого нужно придерживаться определенной независимости предприятия в связях с кредиторами, определить какие-то пределы в количестве долгов, за границами которых деятельность предприятия будет сопряжено с риском.

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости предприятия (39):

1. Абсолютная финансовая устойчивость, когда резервы меньше суммы собственных оборотных средств, краткосрочных кредитов и заемных средств;

2. Нормальная финансовая устойчивость, когда стоимость резервов равна сумме собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, что обеспечивает платежеспособность;
3. Слабая финансовая устойчивость, когда равенство можно создается пополнением собственных средств, что определяется нарушением платежеспособности;
4. Кризисная финансовая устойчивость, когда предприятие находится в состоянии разорения, потому что денежные средства и дебиторские обязательства не погашают его кредиторские обязательства.

Финансовая устойчивость и эффективность деятельности малого предприятия тесно взаимосвязаны. К примеру, величина получаемого дохода сказывается на уровне финансовой независимости, ввиду того, что доход считается основным источником расширения собственного капитала. А оборачиваемость активов влияет на уровень платежеспособности, потому что скорость оборота показывает объем ликвидных средств, имеющих в распоряжении малого предприятия. Финансовая устойчивость малого предприятия в основном находится под влиянием оптимального сопоставления каждого вида активов баланса, а именно, основного и оборотного капитала, и, следовательно, постоянные и переменные затраты малого предприятия. Вложение капитала в основные фонды обеспечивает увеличение постоянных и сравнительное уменьшение переменных затрат.

Устойчивость финансового состояния и стабильность малого предприятия определяются эффективной результативностью его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. В случае, когда производственный и финансовый планы благополучно реализовываются, что удачно сказывается на финансовом состоянии малого предприятия. В противном случае, итогом снижения производства и сбыта продукции будет являться увеличение ее себестоимости, снижение выручки и суммы прибыли, и в результате чего произойдет падение финансового положения малого предприятия и его платежеспособности. Таким образом, финансовая

устойчивость является результатом грамотного управления всей совокупности факторов, показывающих итоги финансово-экономической деятельности малого предприятия.

Финансовая устойчивость и эффективная деятельность малого предприятия сказывается и на ее деловой активности. В случае, когда малое предприятие переживает затруднения с платежеспособностью, тогда деловые партнеры могут не захотеть сотрудничать с ним в будущем. Повышенная финансовая зависимость приведет к тому, что потенциальные инвесторы и кредиторы не захотят с ним работать. Соответственно это все повлияет на итоги деятельности малого предприятия. Следовательно, при анализе степени финансового положения, невозможно оценивать финансовую устойчивость отдельно от таких показателей эффективной деятельности малого предприятия как рентабельность, деловая активность, доля предприятия на товарном рынке (47).

Как выяснили, устойчивое финансовое состояние реально сказывается на размерах основной деятельности, снабжении производства требуемыми средствами. Вследствие этого финансовая деятельность, которая является основным компонентом экономической деятельности, по всей вероятности определено на предоставлении систематического потока и расхода денежных средств, совершение расчетной дисциплины, приобретение подходящих соотношений собственного и заемного капитала, а также выгодное его применение.

Оценим финансовую устойчивость малого предприятия «NurArt», с использованием абсолютных показателей финансовой устойчивости (таб. 5).

Таблица 5. Анализ финансовой устойчивости «NurArt» ММС в 2016 г.
(ман.)

Показатели	На начало года	На конец года.	Изменение за отчётный период
1	2	3	4
1. Собственные источники средств (СИС)	99 389	104 901	-5 512
2. Внеоборотные активы (ВА)	92 799	84 257	-8 542
3. Собственные оборотные средства (СОС)	6 589	20 643	14 054
4. Долгосрочные пассивы (ДП)	0	0	0
5. Собственные и долгосрочные заемные средства (СДС)	6 589	20 643	14 054
6. Краткосрочные заемные средства (КЗС)	0	27 042	27 042
7. Общая величина основных источников (ОИ)	6 589	47 686	41 096
8. Общая величина запасов (З)	19 147	81 321	62 174
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (Δ СОС)	-12 557	-60 677	-48 120
10. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (Δ ОИ)	-12 557	-60 677	-48 120
11. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (Δ СДС)	-12 557	-33 635	-21 077
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости (S)	S {0; 0; 0}	S {0; 0; 0}	—

Источник: таблица составлена на основании финансово-экономических показателей предприятия

Сведения из таблицы 4 демонстрируют, что за исследуемое время все виды источников формирования запасов возросли: СОС повысились на 14 054 ман., СД увеличились на 14 054 ман., ОИ увеличились на 41 096 ман.

Наравне с этим, повышение данных показателей в динамике воспринимается в виде позитивного направления финансового положения малого предприятия. Исходная информация показывает соотношение показателей на начало и на конец года в таком виде:

$$\Delta \text{СОС} < 0, \Delta \text{СД} < 0, \Delta \text{ОИ} < 0.$$

В итоге это говорит о критическом финансовом положении малого предприятия «NurArt», вследствие чего предприятие терпит неудачу, так как в этом случае денежные ресурсы, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность малого предприятия не погашают его кредиторское обязательство и неоплаченные кредиты.

При таких обстоятельствах требуется приемлемость структуры пассивов. Финансовую устойчивость можно поднять за счет продуманного понижения запасов и издержек.

Чтобы выявить запас финансовой устойчивости (ЗФУ), следует из выручки отнять безубыточную величину продаж и полученный результат разделить на выручку:

$$\text{ЗФУ} = \frac{\text{Выручка} - \text{Безубыточная величина продаж}}{\text{Выручка}} \times 100$$

Безубыточная величина продаж вычисляется по формуле:

$$\text{Безубыточный величина продаж} = \frac{\text{Постоянные затраты в себестоимости реализованной продукции}}{\text{Доля маржинального дохода в выручке}}$$

Теперь произведем подсчет безубыточной величины продаж и запас финансовой устойчивости малого предприятия «NurArt» на основе данных из таблицы 6:

Таблица 6.

Безубыточная величина продаж и запас финансовой устойчивости
«NurArt» ММС

Показатели	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов и др., тыс. манат	80 400	97 120
Прибыль от реализации, тыс. манат	12 250	18 597
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. манат	68 150	78 523
Сумма переменных затрат, тыс. манат	46 350	51 955
Сумма постоянных затрат, тыс. манат	21 800	26 568
Сумма маржинального дохода, тыс. манат	34 050	45 165
Доля маржинального дохода в выручке, %	0,4235	0,465
Безубыточный объем продаж, тыс. манат	51 475	57 135
Запас финансовой устойчивости, тыс. манат	28 925	39 985
%	36,0	41,2

Источник: таблица составлена на основании финансово-экономических показателей предприятия

Как показывают данные, в 2015 году нужно было реализовать продукции на сумму 51 475 тыс. манат, чтобы покрыть все постоянные затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Фактически выручка составила 80 400 тыс. манат, что выше критической суммы на 28 925 тыс. манат или 36%. Это и есть запас финансовой устойчивости, или точка

безубыточности малого предприятия. В 2016 году запас финансовой устойчивости несколько увеличился. Выручка может уменьшиться еще на 41,2% и только тогда рентабельность буде равна нулю. Если же выручка станет ниже, то малое предприятие будет убыточным, будет «проедать» собственный и заемный капитал и обанкротится. Поэтому нужно постоянно следить за запасом финансовой устойчивости, выяснять, насколько близок или далек порог рентабельности, ниже которого не должна опускаться выручка малого предприятия.

Для того, чтобы малое предприятие обладало финансовой устойчивостью необходимо иметь гибкую структуру капитала и совершать его движение в таком виде, что давало возможность непрерывного преобладания доходов над расходами для поддержания его состоятельности и эффективной деятельности.

Глава III. Направления повышения платежеспособности малых предприятий

3.1. Оптимизация показателей деловой активности как фактор повышения платежеспособности малых предприятий

Устойчивость финансового состояния малого предприятия в рыночных условиях существенным образом определяется его деловой активностью, зависящая от масштабов рынков сбыта товаров, его делового имиджа, уровня осуществления плана по важным показателям деятельности, степени эффективности использования ресурсов и стабильности экономического развития. Показатели деловой активности показывают результативность применения ресурсов малого предприятия, оборачиваемость средств и источники их формирования, а также влияют на платежеспособность малых предприятий (38)

Деловая активность малого предприятия в финансовом отношении выражается в основном в скорости оборота его ресурсов, также опирается на важность прибыльности и ориентирована на повышение социально-экономической результативности финансовой деятельности предприятия. При коммерческом расчете малого предприятия основываются на расчете прибыли.

Анализ деловой активности заключается в изучении и динамики разнообразных показателей оборачиваемости, ведущими из которых являются:

1. Коэффициент оборачиваемости активов;
2. Коэффициент устойчивости экономического развития;
3. Рентабельность средств.

Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача) является одним из главных показателей, определяющих интенсивность применения

средств малого предприятия и его деловую активность. Поэтому важно более подробно исследовать показатели оборачиваемости активов и определить, на какой фазе кругооборота происходит сдерживание или увеличение движения средств.

Коэффициент оборачиваемости активов определяет величину проданной продукции, приходящейся на манат средств, вложенных в деятельность малого предприятия. Коэффициент общей оборачиваемости активов рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции к средней за отчетный период стоимости имущества малого предприятия, которая показывает, сколько раз за отчетный период был совершен полный цикл производства и обращения, или сколько денежных единиц проданной продукции принесла каждая денежная единица активов.

Увеличение показателя оборачиваемости активов показывает об усилении финансовой устойчивости малого предприятия, которое проявляется в освобождении денежных средств и сокращение необходимости накопления для того, чтобы иметь положительный экономический результат.

Скорость оборачиваемости активов определяется такими показателями: коэффициентом оборачиваемости ($K_{об}$) и продолжительностью одного оборота ($\Pi_{об}$).

Коэффициент оборачиваемости активов рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}$$

Обратный показатель коэффициенту оборачиваемости активов называется *капиталоемкостью* (K_e), которая вычисляется по формуле:

$$K_e = \frac{\text{Среднегодовая стоимость активов}}{\text{Выручка от реализации}}$$

Продолжительность оборота активов рассчитывается по формуле:

$$P_{об} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость капитала} \times D}{\text{выручка от реализации}}$$

где D - количество календарных дней в анализируемом периоде (год - 360 дней, квартал - 90, месяц - 30 дней).

Средние остатки всех активов и его составных частей рассчитываются по средней хронологической: $1/2$ суммы на начало периода плюс остатки на начало каждого следующего месяца плюс $1/2$ остатка на конец периода и результат делится на количество месяцев в отчетном периоде.

Коэффициент общей оборачиваемости активов делится на коэффициент оборачиваемости заемных активов, коэффициент оборачиваемости собственных активов и коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости заемных активов (коэффициент трансформации) устанавливает, сколько раз за отчетный период был осуществлен весь цикл производства и оборота, и какое количество денежных средств проданной продукции дала каждая стоимостная единица инвестированного в предприятие актива (39).

Коэффициент оборачиваемости собственных активов изображает уровень интенсивности ресурсов, инвестированных в предприятие владельцами. Коэффициент оборачиваемости собственных активов демонстрирует, сколько раз собственные ресурсы предприятия выразились в стоимости проданной продукции за отчетный период. Даже когда величина этого показателя гораздо превосходит коэффициент оборачиваемости заемных активов, иными словами заметное преобладание степени реализации над

инвестированным собственным капиталом, показывает возрастание заемных средств в деятельности предприятия и, соответственно приводит к уменьшению её финансовой независимости.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов выражает количество оборотов, выполненных оборотным активом за определенное время, и определяет величину проданной продукции на 1 манат, вложенный в оборотные ресурсы.

Оборачиваемость активов зависит как от интенсивности оборачиваемости основного и оборотного актива, так и от его структуры, то есть чем выше доля основного капитала, оборачиваемого в медленном темпе, тем ниже коэффициент оборачиваемости и выше продолжительность оборота всего общего актива (41).

Суммарные выгоды в результате увеличения оборачиваемости актива определяются в относительном освобождении ресурсов из оборота, а также в повышении вырученной суммы и размера прибыли. Важнейшими направлениями увеличения оборачиваемости активов являются:

- ✓ уменьшение длительности периода производства посредством применения новейших технологий и техники, улучшения степени продуктивности труда, эффективного использования материальных и трудовых ресурсов;
- ✓ совершенствование материально-технической базы для того, чтобы непрерывно обеспечить производство требующимися материальными ресурсами и уменьшение периода приобретения капитала в запасах;
- ✓ быстрая отправка продукции и утверждение расчетных документов;
- ✓ уменьшение периода поиска ресурсов в дебиторском обязательстве;
- ✓ усиление маркетинговых исследований, ориентированных на быстрое продвижение товаров от продавца к покупателю.

Коэффициент устойчивости экономического развития определяет, как предприятие сможет развиваться в будущем, не изменяя существующее

соотношение между фондоотдачей, рентабельностью производства и разными источниками финансирования т.п.

Коэффициент устойчивости экономического развития показывает средний темп отклонения собственных активов предприятия за анализируемое время и представляет собой отношение разницы между чистой прибылью и выплаченных дивидендов к среднегодовой величине собственного капитала.

Показатель устойчивости экономического развития исчисляется по данным бухгалтерского баланса и представляется в таком виде:

$$K_{уэр} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Выплаченные дивиденды}}{\text{Среднегодовой величине собственного капитала}}$$

Повышение данного показателя показывает рост деловой активности малого предприятия, усиление его производственных мощностей и продуктивность управления. Снижение же коэффициента демонстрирует сокращение оборачиваемости и падение темпов развития предприятия. Максимум экономический рост предприятие может получить тогда, когда вся прибыль заново рефинансируется.

Таким образом, коэффициент устойчивости экономического развития определяет интенсивность развития бизнеса при текущей структуре капитала и рентабельности вложений.

Для определения рентабельности вложений в какую-то деятельность применяют рентабельность заемного капитала и рентабельность собственного капитала. Экономически объяснить эти показатели можно таким образом: сколько манат прибыли приходится на один манат заемного или собственного капитала. При расчете возможно использование, как общей прибыли отчетного периода, так и чистую прибыль.

Рентабельность - это показатель производственно-финансовых результатов деятельности предприятия. Рентабельность дифференцируют по видам

основных активов. Под активами понимается все имущество предприятия, его полномочия и обязательства (6).

Выделяют такие виды рентабельности:

- *Рентабельность продаж*, который означает повышение цен при устойчивых затратах или уменьшение затрат при устойчивых ценах;
- *Рентабельность активов*, показывающий инвестирование капитала в активы или спрос на продукцию предприятия;
- *Рентабельность оборотного капитала*, повышение которого означает бесполезное увеличение оборотных средств, т.е. наличие запасов готовой продукции на складе, возрастание дебиторских обязательств;
- *Рентабельность текущих активов*, определяемая уровнем оборачиваемости оборотных активов;
- *Рентабельность собственного капитала*, изменение которого влияет на степень котировки акций на фондовом рынке.

Взаимозависимость показателей рентабельности совокупного капитала и его оборачиваемости можно выразить таким образом:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая сумма капитала}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая сумма капитала}}$$

Рентабельность капитала (ROA) равна произведению рентабельности продаж (R_{pn}) и коэффициента оборачиваемости капитала ($K_{об}$), выраженная следующим образом:

$$ROA = K_{об} \times R_{pn}$$

Рентабельность активов (P_a) предоставляет информацию о величине прибыли, которое получит предприятие с каждого маната, вложенного в активы и вычисляется по формуле:

$$P_a = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина активов}} * 100\%$$

Рентабельность текущих активов ($P_{та}$) выражает количество прибыли, которое получит предприятие с одного маната, вложенного в текущие активы и рассчитывается по формуле:

$$P_{та} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} * 100\%$$

Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$) отражает долю прибыли в собственном капитале и находится по формуле:

$$P_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} * 100\%$$

Рентабельность продаж (P_n) определяет сумму прибыли на манат реализованной продукции:

$$P_n = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализованной продукции}} * 100\%$$

Рентабельность продаж показывает результативность как экономической деятельности предприятия, так и вопросы ценообразования. Этот показатель вычисляется по общему объему проданной продукции и по ее ассортименту.

Основными показателями доходности капитала являются (2):

1. Общая рентабельность всего капитала учитывается отношением балансовой прибыли к средней величине капитала и представляется одним из важных показателей результативности использования всего

капитала. Этот показатель оценивает эффективное управление фирмой, анализирует возможности предприятия для получения прибыли и прогнозирует размер прибыли.

2. Рентабельность инвестиционного капитала определяется как отношение чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала и долгосрочных задолженностей. Этот показатель показывает эффективность использования капитала вложенного в деятельность предприятия на долгий срок.
3. Рентабельность собственного капитала характеризуется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала. Она указывает эффективность использования собственного капитала.
4. Срок окупаемости собственного капитала исчисляется как отношение среднегодовой стоимости собственного капитала к чистой прибыли. Он выражает, за какой период инвесторы могут вернуть свои вклады при текущем уровне доходности.
5. Фондорентабельность определяется отношением чистой прибыли на среднюю стоимость внеоборотных активов. Этот показатель показывает результативность использования основных средств и других внеоборотных активов.

Малое предприятие является рентабельным, когда итоги сбыта продукции (услуг) возмещают затраты производства и позволяют получить доход, необходимый для успешной деятельности предприятия. Основное значение системы показателей рентабельности заключается в установлении суммы прибыли с одного маната вложенного актива. Рентабельность является относительным показателем и фактически не зависит от инфляции .

Платежеспособность малого предприятия зависит от его прибыльности (рентабельности), рассматривается как результат реализации интересов всех участников малого бизнеса и его эффективное развитие.

Деловая активность малого предприятия повышается при ускорении оборачиваемости его активов.

3.2. Влияние налоговых показателей на платежеспособность малых предприятий

Платежеспособность малого предприятия характеризуется способностью немедленно оплатить свои долги, а ликвидность определяется возможностью рассчитаться по своим обязательствам с отсрочкой платежа. Эти показатели показывают потенциальную способность малого предприятия покрыть свои задолженности. Предприятие считается платежеспособным, когда у него имеются денежные средства и их эквиваленты, необходимых для немедленного покрытия краткосрочных задолженностей. Главная особенность платежеспособности заключается в существовании в достаточном размере денежных средств и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

На основе оценки показателей платежеспособности можно установить возможность банкротства. Способность малого предприятия целиком и во время делать платежи, выделять средства для расширения своей деятельности, без трудностей переносить неожиданные изменения и подкреплять свою платежеспособность подтверждает устойчивое финансовое положение (6).

Невысокий уровень платежеспособности, т.е. недостаточное количество денежных средств и присутствие неуплаченных сумм, может быть кратковременным и продолжительным. Ввиду этого, оценивая положение платежеспособности малого предприятия, необходимо анализировать причины финансовых затруднений, многократность их появления и длительность неоплаченных задолженностей.

К причинам неплатежеспособности малого предприятия можно отнести:

- падение мощи производства и сбыта продукции, увеличение ее себестоимости, сокращение величины прибыли и вследствие чего

отсутствие собственных ресурсов для финансирования малого предприятия;

- несоответственное использование оборотного капитала; отклонение средств в дебиторское обязательство, инвестирование в запасы выше плана и на другие цели;
- неплатежеспособность контрагентов малого предприятия;
- высокие ставки налогов, штрафных санкций за несвоевременную или неполную уплату налогов.

Поэтому главным элементом финансовой устойчивости малого предприятия можно считать налоговое планирование, подразумевающее анализ использования налоговых льгот, ориентированных на нарастание денежных средств предприятий, координирующих размер и состав налоговой базы, позволяющих производить соответствующие расчеты с бюджетом по налоговому законодательству. Налоговое планирование позволяет снизить задолженности и усилить платежеспособность, который обеспечивается уменьшением налоговой нагрузки, сопоставлением его с базовым значением или временем (26).

Законодательной базой для налогообложения в Азербайджане является Налоговый Кодекс, вступивший в силу с 2001 года, который охватывает все аспекты деятельности налоговых органов.

Налоговый кодекс Азербайджанской Республики определяет систему налогов, общие принципы налогообложения в Азербайджане, правила уплаты и сбора налогов, права и обязанности налогоплательщиков и государственных налоговых органов. Тем не менее, экономическое развитие Республики и некоторые вопросы, возникшие в процессе применения Налогового Кодекса, обусловили необходимость внесения в него определенных изменений и дополнений. Поэтому был принят соответствующий Закон Азербайджанской Республики, который вступил в силу с 1 января 2003 года.

Основными элементами налоговой системы являются налоговая база и налоговые ставки. Существенное воздействие на функционирование налогового механизма оказывает также налоговые льготы.

Сумма, с которой взимаются налоги, называется *налоговой базой*. В случае налогов на доходы ее можно назвать налогооблагаемым доходом, который равен разности между объемом полученного дохода и налоговыми льготами.

Налоговая ставка – это определенная доля, подлежащая перечислению в бюджет в виде налога. Налоговые ставки устанавливаются обычно в процентах к сумме дохода и определяются законом и закрепляются для каждой категории доходов на длительное время. Величина налоговых ставок может быть пересмотрена правительством в случае, если размеры налоговых изъятий не соответствуют целям и задачам экономической стратегии государства.

Налоговые льготы - частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от налогов. Налоговые льготы могут предоставляться в разной форме, например посредством установления, не облагаемого налогами минимума дохода (41).

Различные величины уплачиваемых налогов, разный порядок их исчисления и уплаты, наличие или отсутствие налоговых льгот создает дифференцированные (отличающиеся друг от друга) условия для осуществления малого бизнеса (45).

Распространены следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения определенных элементов объекта налога (например, затрат на НИОКР);
- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (например, ветеранов войны);
- понижение налоговых ставок;
- вычет из налоговой базы (налоговый вычет);
- налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы

налога на определенную величину).

При начислении налога на прибыль малых предприятий в отдельных случаях устанавливаются льготные, более низкие процентные ставки. Иногда законодательство полностью освобождает определенные категории налогоплательщиков от уплаты некоторых налогов. Например, производители национальных музыкальных инструментов, общественные организации, религиозные организации. Наиболее распространенным механизмом предоставления налоговых льгот является использование особых правил, позволяющих сокращать величину налоговой базы. Так при начислении налога на прибыль, можно сократить налоговую базу посредством:

- 1) списания части прибыли и внесения ее в себестоимость продукции;
- 2) уменьшения облагаемой прибыли за счет прямых вычетов из ее общей суммы (можно вычесть сумму, направляемые на техническое перевооружение, реконструкцию предприятия, природоохранные мероприятия, в определенной доле взносы в благотворительные фонды, учреждения здравоохранения, образования, социального обеспечения).

Так, например, в настоящее время за уменьшение суммы налога налогоплательщику применяются финансовая санкция в размере 20-40 процентов от уменьшенной суммы налога, тогда как в предыдущем законодательстве эта цифры составляла соответственно 50-100 и 100-300 процентов.

Согласно Налоговому Кодексу Азербайджанской Республики ставка налога на прибыль с юридических лиц в Республике установлена на уровне 20%, ставка налога на добавленную стоимость (НДС) составляет 18%, а максимальный предел подоходного налога с физических лиц составляет до 2500 манат - 14%, свыше 2500 манат - 25%.

В целях стимулирования развития малого и среднего бизнеса в АР предусмотрено применение налога по упрощенной системе. Это позволяет и физическим и юридическим лицам, у которых годовой оборот (объемы выполненных работ и оказанных услуг) не превышает 200 тыс. манатов платить упрощенный налог по ставке Баку 4%, а в других регионах страны

2% от общей выручки, вместо налога на добавленную стоимость и налога на прибыль.

Налогообложение по упрощенной системе освобождает юридических лиц от уплаты НДС, налога на прибыль и налога на имущество, а физические лица не платят НДС и налог на прибыль

С 2016 года внесены изменения в 220 статью Налогового Кодекса, согласно этой поправке, применяются новые ставки упрощенного налога для фирм и индивидуальных предпринимателей, занятых торговой деятельностью – 6%, а для тех, кто действует в сфере общественного питания – 8%. Это является большим преимуществом для малых и средних предприятий, так как они становятся плательщиками упрощенного налога, вне зависимости от размера их оборота.

Действующие поправки в Налоговом Кодексе предоставляют возможность малым предприятиям увеличивать свои доходы, формирует условия для развития и расширения предприятий, что в итоге повышает налоговые поступления в бюджет.

Наравне с положительными моментами есть и недостатки в имеющейся системе налогообложения малых предприятий. Так, например, независимо от действующего налогового законодательства каждое малое предприятие должно руководствоваться теми правилами налогообложения, которые применялись на момент их государственной регистрации. Следствием этого положения является усложнение работы налоговых органов и финансовых служб малых предприятий, создание благоприятной почвы для коррупции.

Или, например, - налоговые льготы. Законом предусмотрена возможность их установления соответствующими правовыми актами. Учитывая сложную ситуацию с формированием доходной части бюджета, а также неоднозначное отношение к проблемам развития малого бизнеса со стороны органов власти, полноценная реализация этих норм мало реальна. Кроме того в Законе не определена возможность установления налоговых льгот органами местного самоуправления.

Следует отметить, что отдельные нормы закона, касающиеся направлений государственной поддержки малого бизнеса, декларативны. На региональном уровне этот недостаток можно устранить при принятии законодательных и нормативных актов субъектами Республики. Возможна конкретизация и на местном уровне власти, которая больше всех заинтересована в эффективном развитии бизнеса. Однако на государственном уровне следует более четко прописать косвенные и прямые меры поддержки малого бизнеса.

В Законе не нашли должного отражения и такие важные аспекты, как:

- ✓ сведение к минимуму обязательных административных и контрольных процедур поддержки;
- ✓ определение статуса и полномочий конкретных органов исполнительной власти, обеспечивающих поддержку;
- ✓ государственное содействие самоорганизации и кооперированию малых предприятий с целью повышения их конкурентоспособности;
- ✓ создание возможностей для участия малых предприятий в приватизации, получения ими государственной и муниципальной собственности;
- ✓ поддержка малого бизнеса в депрессивных отраслях и регионах;

Вместе с тем, продолжение снижения налоговых ставок, взносов за социальное страхование, применение налоговых льгот, создание специальной налоговой и учетной системы для малого бизнеса и дальнейшее усовершенствование остаются одними из важнейших проблем. Нет должных правовых гарантий, обеспечивающих равенство всех форм собственности, особенно частной, составляющей основу развития бизнеса.

Представление, рассмотрение и утверждение проектов правовых актов относительно малого бизнеса, предусмотренных Гражданским кодексом, не поспевают за реально развивающимися практическими процессами. Вопросы купли-продажи предприятий и залога недвижимости также требуют законодательного закрепления.

Использование принятой законодательной базы усугубляется действием подзаконных актов, субъективно истолковывающих законы исключительно в ведомственных и местных интересах. Поэтому нередко правовые акты серьезно противоречат друг другу, сдерживая развитие бизнеса.

Необходимо принятие таких законов и прочих правовых актов, которые способствовали бы упорядочению деятельности всех участников процесса развития и поддержки малого бизнеса. Это позволит стабилизировать правовое поле его деятельности, придаст импульс развитию.

Структура законодательного и нормативного обеспечения развития малого бизнеса должна быть многоуровневой, предусматривающей определение на государственном уровне главных направлений, принципов и форм государственной поддержки бизнеса и их конкретизацию в правовых актах субъектов на основе учета местной специфики (42).

Следует максимально ограничить принятие дополнений, разъяснений и инструкций к действующим законам за счет повышения их качества и уровня содержательности. Это снизит возможность злоупотреблений чиновников и монополию государственных органов на правовую информацию о готовящихся, а порой и принятых правовых актах, но не дошедших (по различным причинам) до предпринимательских структур.

Для малых предприятий, работающих по приоритетным направлениям, в регионах необходимо ввести ряд новых налоговых льгот, в том числе:

- освобождение от налогообложения суммы прибыли, накопленной за определенный период времени и используемой для развития собственного производства;
- возмещение налога на добавленную стоимость, уплачиваемого малыми предприятиями поставщикам оборудования и иных основных средств;
- освобождение от налога на прибыль средств негосударственных юридических лиц и от подоходного налога - физических лиц, направляемых в

Национальный Фонд помощи предпринимательства и в аналогичные государственные фонды;

- предоставление льгот по налогообложению доходов коммерческих банков, предоставляющих кредиты малым предприятиям, занимающимся производственной и инновационной деятельностью.

Главным условием функционирования малого бизнеса является обеспечение стабильности государственной политики, т.к. именно за счет этого фактора происходит увеличение числа новых малых предприятий, повышается эффективность их деятельности и стимулируется приток рабочей силы в сферу малого бизнеса. Уверенность в экономической политике государства заставляет предпринимателей искать новые возможности использования малых форм бизнеса, как в традиционных, так и в новых отраслях экономики (49).

Не менее важным условием функционирования малого бизнеса является позитивное общественное мнение, которое создает психологическую привлекательность бизнес деятельности и способствует привлечению высококвалифицированных специалистов разных профессиональных групп в малый бизнес.

Отличительная черта малого бизнеса это его большая уязвимость по сравнению с крупным бизнесом. Поэтому одним из важных условий является обеспечение льготного экономического режима для предприятий малого бизнеса. Как показывает практика решение многих вопросов технического прогресса и более полного удовлетворения потребительского спроса сегодня во всех странах зависят, именно от эффективной работы малых предприятий. Малый бизнес служит своего рода амортизатором колебаний в экономике.

Оказание государственной поддержки развитию бизнеса – одно из приоритетных направлений экономической политики, осуществляемой Азербайджанским государством.

Формирование и развитие малого бизнеса невозможно без государственной поддержки, в свою очередь становление малого бизнеса оказывает положительное влияние на развитие социально-экономических процессов.

В условиях Азербайджана создание и развитие сектора малого бизнеса может стать основой социальной и производственной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рынку. Сектор малого бизнеса создает новые рабочие места, обеспечивает снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

Использование преимуществ малого бизнеса по сравнению с крупным производством сильно затруднено из-за продолжения спада производства и негативной динамики основных макроэкономических показателей, ужесточивших условия выживания на рынке, что без соответствующего регулирования государством не позволяет многим малым предприятиям удержаться «на плаву» (47).

К числу основных макроэкономических факторов следует отнести:

- ограниченность совокупного спроса и наличие кризиса сбыта на внутреннем рынке в связи с недостатком финансовых ресурсов предприятий,
- падение реальных доходов населения;
- вялая инвестиционная активность, отсутствие перетока средств из финансового в производственный сектор экономики,
- ухудшение общих условий, способствующих получению кредитов со стороны внутренних и внешних инвесторов;
- низкая эффективность инвестиций и конкурентоспособность продукции отечественного производства.

В ходе экономического спада наблюдается явная тенденция роста числа малых фирм и это является признаком экономического оздоровления. Некоторые исследователи считают, что возникновение новых фирм связано с растущей безработицей и падением уровня экономической активности, а не с

появлением «духа предпринимательства». Возникают дешевые факторы производства, которые становятся доступными малому бизнесу. Значительно снижаются цены на здания и оборудование, безработица приводит к возникновению больших резервов рабочей силы. Новые малые предприятия, возникающие в условиях экономического спада, подрывают положение уже существующих фирм, имеющих дорогое оборудование и выплачивающих высокую заработную плату.

Адаптация к достаточно жестким внешним условиям происходит пока только на микроуровне путем изменения стратегии поведения малых предприятий, их переориентации на выпуск товаров и услуг, пользующихся спросом и заполняющих новые сегменты рынка. Однако этого недостаточно. Необходима протекционистская политика государства, не только поддерживающая, но и прямо влияющая на развитие малого бизнеса.

Негативное влияние на малый бизнес оказывает дифференциация динамики роста цен в различных секторах экономики. Падение спроса усиливает ценовые ограничения на конечную продукцию, увеличение цен на продукцию базовых отраслей, где преобладают крупные предприятия и естественные монополии, происходит более высокими темпами, чем в отраслях, потребляющих ее. Рост цен и тарифов на электроэнергию, транспорт, услуги связи весьма серьезно затрудняет развитие малого бизнеса, особенно в производственных отраслях. В итоге обостряется проблема выживания малых предприятий в этом секторе экономики.

Развитие малого бизнеса происходит в основном в посреднической сфере и в отраслях, не требующих значительных капитальных вложений: в торговле, общественном питании, в строительстве гражданских объектов, мелком ремонте техники и машин, в промышленности, в сельском хозяйстве. Между тем, такой мощный рынок, как сфера научно-технических новшеств и информации не осваивается. Это обусловлено с одной стороны отсутствием правовых актов, обеспечивающих развитие малого научно-технического бизнеса, а с другой стороны – монополией государственных научно-исследо-

вательских институтов, сосредоточивших у себя весь объем финансирования научной сферы.

Анализ состояния рыночных отношений в Азербайджанской Республике свидетельствует, что без поддержки государства малый бизнес не способен эффективно реализовывать свои исключительные возможности. Такая поддержка должна стать составной частью государственной структурной политики.

Становление и развитие малого бизнеса во всех сферах экономики страны снижает уровень безработицы, бедности и способствует преодолению других социальных проблем. Учитывая, что сложившаяся экономическая структура страны, исторически является промышленно-ориентированной, в связи, с чем необходимо государственное воздействие на развитие производственной переориентации малого бизнеса. В то же время необходимо создать благоприятные условия для осуществления муниципальных механизмов регулирования малого бизнеса. Вместе с тем, будущее азербайджанского бизнеса, в том числе и малого, напрямую зависит от того, сможет ли бизнес подняться на качественно новую ступень развития и обеспечить инновационный экономический рост. Решение этих проблем требует разработки новой парадигмы государственной поддержки бизнеса.

Для малых предприятий необходимо создавать такие условия, которые позволяли бы им полно реализовывать свои возможности, опираясь в основном на информационное обеспечение, инфраструктурное обеспечение, финансовую поддержку и налоговую политику. Эти меры поддержки должны повлиять на улучшение функционирования малых предприятий.

Переход к новым условиям хозяйствования связан с реализацией потенциала налогов и поэтому для роста и развития малых предприятий необходимым являются коренные преобразования налоговой системы и вместе с тем налоговой политики.

3.3. Разработка финансовой стратегии для повышения платежеспособности малых предприятий

Финансовая стратегия малого предприятия разрабатывается для того, чтобы обнаружить неблагоприятные факторы, которые могут быть в основе будущего высокого уровня развития хозяйственной деятельности малого предприятия, в свою очередь выявить угрозу его банкротства на долгий срок.

Следовательно, финансовое восстановление малого предприятия является целенаправленной деятельностью по обезличиванию негативных процессов на предприятии. Выполнить задачу финансового восстановления может осуществить каждое малое предприятие.

Для достижения финансового восстановления малого предприятия уместно будет воспользоваться и применить внутренние антикризисные мероприятия.

Интенсивное возобновление ликвидности оборотного капитала, послужить причиной для повышения количества денежных средств в кратковременном сроке, которое достигается путем таких важных действий:

- уменьшения продолжительности времени выдачи коммерческого кредита;
- увеличение инкассирования дебиторского обязательства;
- аннулирование количества краткосрочных финансовых инвестиций;
- сокращение величины страховых запасов материальных товаров;
- увеличение величины ценовой скидки, если имеется наличный платеж за проданные товары;
- снижение первоначально установленной цены до уровня цены спроса труднореализуемых запасов материальных товаров для дальнейшего сбыта.

Дальнейшим действием финансовой санации является возобновление финансовой устойчивости малого предприятия. Таким образом, предотвращение неплатежеспособности малого предприятия по всей вероятности

возможно за короткий период в результате осуществления нескольких финансовых действий, но в продолжительном периоде они не приведут к обоснованному повышению финансового положения малого предприятия без возобновления достаточной степени финансовой устойчивости фирмы, потому что собственно ее нестабильное положение является основанием неплатежеспособности.

Следующим шагом управления платежеспособностью малого предприятия судя по всему будет создание финансовой устойчивости предприятия на продолжительное время. Общее финансовое восстановление и финансовая упрочнение малого предприятия возможно исключительно тогда, когда предприятие обеспечило длительную финансовую устойчивость для своего дальнейшего экономического роста. Другими словами, когда оно создало условия для постоянного снижения стоимости применяемых активов с целью постоянного повышения своей меновой стоимости. Ради достижения этой задачи малому предприятию необходимо интенсифицировать скорость своего экономического роста с помощью введения разных вариаций в отдельные нормы финансовой стратегии.

Платежеспособность является результатом финансового состояния предприятий, характеризующее особенностью его финансовых средств. В экономике имеются негативные факторы, влияющие на платежеспособность предприятий, в силу чего воздействие этих факторов приводит к несостоятельности фирм. Однако фактическая платежеспособность предприятий влияет на внешнее окружение и равным образом на каждого партнера финансовой сделки (46).

Платежеспособность малого предприятия находится под воздействием, таких факторов, которые создаются самим предприятием:

- малоинтенсивный маркетинг;
- неконкурентность товаров;
- неприбыльность бизнеса;
- амортизация основных средств;

- неприемлемые задолженности и резервы,
- разбросанность уставного капитала.

Наряду с внутренними факторами существуют и внешние факторы, влияющие на платежеспособность малого предприятия, к которым можно отнести:

- импортоориентированный спрос;
- неразвитость правовой сферы;
- инфляция затрат;
- несовместимая финансовая политика государства;
- высокие налоговые ставки).

Вовремя выявленные основания невысокой платежеспособности предприятия поможет сформировать вероятные направления ее увеличения.

Одним из главных направлений повышения платежеспособности малых предприятий является производство востребованных товаров, имеющих спрос со стороны покупателей. Платежеспособность предприятия подчинено нуждам потребителей, покупающих и целиком оплачивающих продукцию и услуги, предоставленных со стороны малых фирм. Имеющийся спрос и адекватно охваченная предприятиями ниша, приводят к непрерывному выпуску и продаже товаров, образуя тем самым свой финансовый оборот в ходе бизнес-деятельности. Надобность потребителя в товарах и способность их оплачивать является важной условием платежеспособности предприятий. Если производитель несёт издержки при производстве товаров, но не сможет прибыльно ее реализовать в сроки, что послужит причиной его банкротства.

Следующее направление повышения платежеспособности малых предприятий заключается в необходимости разработки законодательных мер, которые предполагают строгую ответственность при неисполнении задолженностей. Платежеспособность малого предприятия подчинено качеству правовой среды бизнеса, где он осуществляет свою деятельность. Строгость правовой системы, которая заключается в неизменности правил в определенной стране непременно придерживаться законов во всех

отношениях и ответственности по договорам, что дает возможность малым предприятиям предполагать получение прибыли за счет сбыта своих товаров и услуг. Особая значимость проявляется в своевременном превращении задолженностей дебиторов в деньги, точности платежей с кредиторами, и по обязательным платежам.

Одним из путей повышения платежеспособности малых предприятий может стать поиск дешевых источников сырья и материалов, а также склонность к наукоемкому производству. Платежеспособность малого предприятия находится под влиянием уровня цен на материалы и услуги, которые фирма постоянно покупает у поставщиков для производства продукции. Малое предприятия постоянно несет затраты, которые связаны с платежами за электроэнергию, газ, воду, транспорт, и на другие нужные ресурсы и услуги, входящие в расходы предприятия. Такие постоянные расходы, отрицательно сказываются на платежеспособности малых предприятий занятых производственной деятельностью. Высокие цены товаров и услуг, которые трудно сбывать на рынке, приводит к снижению платежеспособности предприятий (46).

Также к мерам, повышающим платежеспособность предприятий, следует отнести налоговые льготы, отраженные в налоговом законодательстве, которые предусмотрены для малых фирм. Это связано тем, что платежеспособность малого предприятия зависит от размеров налоговых платежей, которые фирмы обязаны вносить в государственный бюджет.

На платежеспособность малого предприятия оказывает влияние увеличение конкурентоспособности товаров и услуг, которая зависит от качества поставляемых товаров и услуг.

К мероприятиям, улучшающим платежеспособность малых предприятий можно также отнести осуществление усиленных и постоянных мер, которые обеспечивают своевременный сбыт продукции и услуг, выпускаемыми предприятиями. Когда малые фирмы выпускают конкурентоспособную, продукцию, но не уделяют должного внимания маркетинговой

политике, которая приводит к снижению темпов сбытов продукции и услуг, нарушению оборота денежных ресурсов, что в итоге сказывается на платежеспособности.

Уменьшение срока эксплуатации и уровня амортизации основного капитала, составляет производственную мощность малого предприятия. Использование передовой технологии и техники допускает выпуск качественных товаров, что ведет к получению высоких доходов, которая позволяет фирме осуществлять постоянный оборот и пополнение денежных ресурсов. Материально-техническая мощь фирмы и ее интенсивное использование прямым образом влияет на величину выпускаемой продукции и на ее себестоимость, на рентабельность и в итоге на ее финансовое положение (47).

В свою очередь, платежеспособность малого предприятия зависит также от правильного размещения денежных ресурсов, которыми владеет фирма в текущий производственный цикл продукции и услуг. Таким образом, запасы материалов и сырья обеспечивают непрерывную деятельность предприятия, вследствие чего и страхует его от инфляции издержек. Также запасы готовой продукции обеспечивают удовлетворить непредусмотренный спрос. Наравне с этим, данные финансовые вложения в названные активы часто экономически невыгодны и ведут к приостановке денежных ресурсов. Поэтому точное выявление транспортных и страховых запасов допустит отклонения от такой ошибки.

Планирование потока денежных ресурсов, выделение и исполнение текущих расчетов на определенное время также является мерой увеличения платежеспособности малого предприятия.

На платежеспособность малого предприятия также оказывает влияние количество акционеров, их доля в складочном капитале, участниками которой являются как работники данной фирмы, так и сторонние лица. Когда складочный капитал фирмы расчленен на доли, то тогда развитие предприятия будет падать из-за проблем с принятием оперативных и

стратегических решений, которое отрицательно скажется на платежеспособности малого предприятия.

Следовательно, платежеспособность малого предприятия определяется прибыльной деятельностью, осуществляемого фирмой. Получение прибыли является главной целью каждого предприятия, иначе, неодоходный бизнес, приводит к потерям, вследствие чего к снижению фирмой платежеспособности. По этой причине на конечной стадии оценки финансового состояния малого предприятия нужно выявить и разработать всевозможные направления повышения его платежеспособности (42).

Для повышения и восстановления платежеспособности малого предприятия можно предложить следующие направления:

1. постараться интенсифицировать оборачиваемость текущих активов, вследствие этого случится сравнительное его уменьшение на манат обращение;
2. обновить собственный оборотный капитал за счет внутренних и внешних средств;
3. осуществлять непрерывный контроль расчетов с должниками и заемщиками, совершать действия для понижения дебиторского и кредиторского обязательства;
4. сделать упор на формирование производственных мощностей, на конкурентоспособность продукции и ее рентабельность;
5. определить новые методы управлением производством;
6. модернизировать структуру предприятия;
7. искать возможности уменьшения производственных расходов;
8. динамично проводить финансовое планирование и прогнозирование.

На платежеспособность малого предприятия оказывает влияние множество факторов, в силу чего для ее повышения используется комплекс мер, часть которых реализовывается при формировании бюджета оборота денежных ресурсов. При планировании нужно достичь равновесия размеров выгодного и негативного потоков денежных ресурсов, потому что излишек

или недостаток денежных средств отрицательно сказываются на результатах деятельности. При недостаточном денежном потоке уменьшается ликвидность и степень платежеспособности малого предприятия, что ведет к повышению неоплаченного обязательства предприятия по банковским кредитам, поставщикам, работникам для выдачи заработной платы.

При анализе недостатка надлежит принимать во внимание чистые денежные потоки за определенное время и остающуюся сумму денежных ресурсов на начало времени. Если у предприятия есть излишек финансовых средств на начало времени, тогда они смогут покрыть отрицательную сумму финансового потока в данном периоде, то тогда недостаток не будет наблюдаться (41).

Превышение доходов бюджета тоже бесполезно, поскольку демонстрирует, что предприятие непродуктивно применяет свободные денежные ресурсы. Естественно, что любой фирме надлежит определить для себя нужный объем остатков денежных ресурсов. Современное состояние финансового рынка представляет много альтернатив инвестирования на время свободных денежных средств. Главной проблемой при отборе финансового инструмента является получение мгновенного дохода и вкладывание их в свой бизнес. Вследствие этого многие фирмы предполагают, что оптимальным средством поддержания и увеличения свободных денежных средств является банковский депозит, открытие, которого на меньший срок сопряжено с минимумом риска и не имеет затрат. Тем более, что при вложении средств на депозите нет надобности в специальных навыках. Однако такой финансовый инструмент может быть менее доходным. Наиболее выгодными, соответственно и более рискованными считаются акции, облигации и другие ценные бумаги, которые обращаются на фондовом рынке.

При вложении средств необходимо учитывать лучшее соответствие риска и доходности путем соблюдения нижеследующих принципов:

- ⇒ соответствие продолжительности вложения средств и риска. При вложении денег на кратковременный период (до 3 месяцев) необходимо применить очень ликвидный и менее рискованный финансовый инструмент как депозит, а при размещении средств на период от 9 месяцев надлежит использовать такой выгодный инструмент как облигации.
- ⇒ при ликвидности активов предприятия требуется соответствие сроков наступления платежей по задолженностям, мобилизованных для их инвестирования.
- ⇒ согласование валютных активов предприятия и валютных задолженностей, мобилизованных для их инвестирования.
- ⇒ при вложении средств надлежит выбрать не один финансовый инструмент, а несколько разных его видов.
- ⇒ применение внешних аналитических данных.

Улучшение оборачиваемости дебиторского обязательства считается основным приоритетным направлением повышения платежеспособности и включает снижение его величины и обеспечивает инкассирование в положенный срок. В основе управления дебиторским обязательством лежит минимизация рисков не возврата дебиторского обязательств и приблизить срок ее инкассирования.

Для пополнения денежных ресурсов следует проводить постоянный анализ кредитного рынка, в качестве главного источника потока оборотных средств предприятия и аннулирования временного недостатка денежных средств. В конкурентных условиях и для привлечения клиентов кредитные организации формируют условия для интереса клиентов, к которым можно отнести:

- возможность отклонений по графику для покрытия основной суммы кредита и процентов;
- пересматривание процентной ставки по кредиту, а также возможность переуступки задолженностей по покрытию кредита и т. п.

Таким образом, нахождение лучших условий кредитования обеспечивает оптимизацию пополнения денежных средств.

На платежеспособности малого предприятия сказываются и такие факторы, как политическая и экономическая обстановка в стране, положение денежного рынка, исполнимость залоговых и банковских законов, владением собственным капиталом, а также финансовое состояние предприятия.

На основе вышеизложенных моментов можно констатировать, что имеются различные направления улучшения платежеспособности малого предприятия. Выбор определенных мероприятий заключается в детальном анализе и планировании денежных потоков предприятий.

Заключение

Итак, можно сделать следующие выводы и предложения на основе проведенного исследования платежеспособности малых предприятий, с позиции укрепления его финансового состояния:

1. Оценка ликвидности активов малого предприятия - важный этап при решении вопросов о степени покрытия текущих долгов за счет текущих активов, которые имеются в распоряжении компании, возможности дополнительного привлечения краткосрочных обязательств без критического ухудшения ликвидности. Грамотно планируя поступление и использование ликвидных ресурсов предприятие получает возможность управлять ликвидностью с позиций укрепления финансового состояния предприятия, а также поддерживать ее во времени.

2. Финансовое положение малых предприятий с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности его активов и платежеспособности, характеризующие их способность своевременно и в полном объеме произвести расчёты по краткосрочным обязательствам.

3. К основным последствиям снижающейся или же недостаточной ликвидности малого предприятия относятся: потеря деловых связей с поставщиками и партнерами; задержка уплаты процентов по кредитам и основной суммы долга; трудности привлечения новых инвесторов, претендующие на долю, которая осталась после удовлетворения претензий кредиторов; возможные задержки выплаты заработной платы и прочее.

4. Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику платежеспособности малого предприятия при разной степени учета ликвидных активов, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации.

Малое предприятие «NurArt» ММС для повышения платежеспособности может воспользоваться следующими путями:

➤ увеличить собственный капитал за счет нераспределенной прибыли, в отношении которой следует разработать соответствующую дивидендную политику;

➤ изменить исполнение обязательств посредством перевода долга предприятия на его собственников при обязательном условии согласия кредитора на перевод долга;

➤ заключить договор уступки права требования в обмен на принятие долга, т.е. на обязательство погасить кредиторскую задолженность. При этом одновременно будут снижены две задолженности: и кредиторская, и дебиторская;

➤ переоценить основные средства с целью увеличения их стоимости. Это будет способствовать увеличению добавочного капитала, являющегося составляющей собственного капитала предприятия, в результате чего увеличится его платежеспособность, а значит и финансовая устойчивость;

➤ рациональное использование всех имеющихся ресурсов, недопущение их перерасхода и потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, т.е. с прибылью.

Таким образом, малое предприятие «NurArt» ММС в целях повышения своей платежеспособности может предпринять вышеуказанные меры, провести соответствующие мероприятия, тем самым улучшить свою платежеспособность, а значит, и обеспечить еще большую финансовую устойчивость.

Список использованной литературы

1. Артеменко, В.Г., Беллендир, М.В. Финансовый анализ. - М.: ДИС, 2010. – 347 с.
2. Артеменко, В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: “ДИС”, НГАЭ и У, 2007 г. – 385 с.
3. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и сервис, 2010. – 287 с.
4. Анализ экономики/Под ред. В.Е. Рыбалкина. - М.: Международные отношения, 2011. – 346 с.
5. Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник. - М.: Финансы и статистика, 2010. – 410 с.
6. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом – М.: Финансы и статистика, 2005. – 384 с.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2010. - с.208
8. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности.- М.: Финансы и статистика, 2008. – 290 с.
9. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. - М.: Финансы и статистика, 2009
10. Бригхем Ю., Гапенски. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / СПб.: Экономическая школа, 2008
11. Волков, И.М., Грачева, М.В. Проектный анализ. - М.: Банки и биржи, ИО «ЮНИ-ТИ», 2010. – 221 с.
12. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента: Учебное пособие, Таганрог, 2003
13. Горохов, Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. – М.: Информационно-издательский дом Филинь, 2004 – 208 с.
14. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие.-М.: Дело и Сервис, 2005.

15. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период / Финансовый менеджмент №6 / 2007
16. Грибалева, Н.П., Игнатов И.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. С. Петербург: Белл, 2006 – 203 с.
17. Дебинский, Н.В. Вопросы теории экономического анализа. - М.: Финансы, 2011. – 436 с.
18. Донцова Л.В. Анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности строительной организации. - 2011. - №5. - с.16-22.
19. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М.: ДИС, 2011. – 473 с.
20. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. - СПб: Питер, 2008, с. 457
21. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М: БГЭУ, 2012. – 349 с.
22. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. - М.: «Интел-Синтез», 2003, с. 3.
23. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2010. – 462 с.
24. Камионский С.А. Менеджмент в российском банке: опыт системного анализа и управления, М.: Деловая библиотека "Омскпромстройбанка", 1998.
25. Кистерева, Е. В. Инвестиционный бизнес-план : расчет эффективности проекта / Е. В. Кистерева // Справочник экономиста.—М...—2007.— №5.—С. 54-63.
26. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное. - М.: ЗАО “Центр экономики и маркетинга”, 2009 г. – 511 с.
27. Ковалев, А.П. Диагностика банкротства. - М.: АО «Финстатинформ», 2010. – 463 с.

- 28.Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2000, 97 с., 427 с.
- 29.Кочеткова, А. В. Бизнес-план : [коммуникационный менеджмент] / А. В. Кочеткова // Коммуникационный менеджмент: [учеб. пособие для вузов] / В. М. Шепель [и др.] ; под ред. В. М. Шепеля.—М., 2004.—С. 287-292.
- 30.Крейнин М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. - М.: «Дело и Сервис», 2003, с. 56
- 31.Курс экономического анализа/Под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 2010. – 503 с.
- 32.Любушин, Н.П., Лещева, В.Б., Дьякова, В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ, 2010. – 437 с.
- 33.Маренков Н.Л. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов Изд. 2-е Феникс, 2008
- 34.Методика составления разделов бизнес-плана / В. А. Горемыкин // Бизнес-план: методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В. А. Горемыкин.—М., 2004.—С. 46-118.
- 35.Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием: Конспект лекций. Таганрог, 1997
36. Одинцова, Е.В. Классификация методов учета затрат и калькулирования <http://www.goodstudents.ru/assortiment-analysis/333-uzhet-zatrat.html>
- 37.Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой и М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2010, с. 363
- 38.Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов высших и средних учебных заведений. М.: ИВУ «Маркетинг», 2006 г. - 328 с.

- 39.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2010 г. - 336 с.
- 40.Финансовое управление компанией / Общ.ред. Е.В.Кузнецовой. - М., 2007
- 41.Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник // Под ред. Е.С. Столповой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2010 г. – 656 с.
- 42.Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов / Г.И. Шепеленко. – 2-е изд., доп. и переработ. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2001. – 544 с.
- 43.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2007
- 44.Шиманаев Н.Г. К вопросу об анализе платежеспособности/ Финансовый менеджмент/ №2 / 2007
- 45.Цены и ценообразование: Учеб. для вузов по экон. специальностям/ В.И.Александров, Е.К. Васильева, Н. И. Ведерникова и др.; Под ред. В.Е.Есипова.- 3-е изд., испр. и доп. – СПб.: Питер, 1999. – 463 с.
- 46.Цены и ценообразование: Учебник / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: Проспект, 2005. – 360 с.
- 47.Экономика предприятия: Учебник для студентов вузов / Под ред. В.М. Семенова, 4-е изд-е. – Спб, 2007, – 381с.
- 48.Экономическая безопасность: Производство - Финансы - Банки / Под ред. В.К. Сенчакова - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2008 г. - 621 с.
- 49.Экономическая теория: учебник / Под ред. И.А. Николаевой.– М.:Проспект, 1998. – 587 с.
- 50.<http://grsailors.ru>
- 51.<http://sci-article.ru>
- 52.<http://studbooks.net>

“Kiçik müəssisələrin ödəməqabiliyyətinin yaxşılaşdırılması yolları”

Xülasə

Mövzu araşdırmasının aktuallığı kiçik müəssisələrin ödəməqabiliyyətinin təhlili və onun qeyri-sabit iqtisadi inkişafı ilə bağlı olan böhran vəziyyətdə yaxşılaşdırılmasının yollarını tapmaqda zərurətin olduğundan irəli gəlir. Hazırda ölkədə böhran yaşayan şirkətlərin sayı onların borclarına görə sürətlə artır.

Müəssisənin ödəməqabiliyyəti – işarəedici göstəricidir, o özündə müəssisənin maliyyə durumunu əks etdirir. O, müəssisənin maliyyə sabitliyinin əsas göstəricilərindən biridir. Çox vaxt ödəməqabiliyyət anlamı likvidlik anlamı ilə yer dəyişir. Likvidlik – müəssisənin aktiv balanslarına daxil olan obyektlərin satıla bilməsidir. Müəssisə öz qısamüddətli öhdəliklərini yerinə yetirdikdə ödəməqabiliyyətinə sahib olan müəssisə hesab olunur.

Dissertasiya işinin elmi-tədqiqat yeniliyi onun qeyri-sabit iqtisadi şəraitdə ödəməqabiliyyətin yaxşılaşdırılması üçün nəzəri və praktiki tövsiyələrinin araşdırılması ilə bağlıdır.

Dissertasiya işinin **ilk fəslində** ödəməqabiliyyətin anlayışı baxılır. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində ona təsir edən xarici və daxili amillər araşdırılır. Onların müəssisənin ödəməqabiliyyətinə mənfi təsirin necə baş verdiyi baxılır. Həmçinin lazımi təhlillərin aparılması üçün məlumat mənbələri və məlumat bazası qeyd olunur.

İkinci fəslində müəssisənin fəaliyyətinin ümumi nəticələri əsasında onun ödəməqabiliyyəti kompleks şəkildə dəyərləndirilir. Həmçinin müəssisənin likvidliyi, hesabat dövrü üçün adaptasiya dərəcəsi qiymətləndirilir. İkinci fəslində maliyyə sabitliyinin qiymətləndirilməsi üçün müxtəlif üsullar da yer alıb.

İşin **üçüncü fəslində** Azərbaycanda kiçik müəssisələrin ödəməqabiliyyətinin yaxşılaşdırılması yolları təhlil edilir. Kiçik müəssisələr çox saylı amillərin təsirinə məruz qalırlar. Bu səbəbdə yerli müəssisələrin ödəməqabiliyyətlərinin yaxşılaşdırılmasında yalnız rəhbərlərinin səyi yetərli deyil, bu işdə dövlət də öz səyindən əsirgəməməlidir.

“Ways of improving the solvency of small enterprises”

Summary

The relevance of the research topic is based on the need to analyze the solvency of small enterprises and to find ways to strengthen it, associated with the crisis in connection with the observed instability in the country's economic system. For today in the country the number of unprofitable firms prevails, that is connected with their debts.

Solvency of the enterprise is a signal indicator, in it the financial condition of the enterprise is shown. It is one of the most important indicators of the stability of the financial condition of the enterprise. Sometimes, under the solvency, liquidity is meant, that is, the possibilities of the objects that make up the asset of the balance, be sold. The enterprise is considered solvent when it is able, realizing current assets, to fulfill its short-term obligations.

The scientific novelty of the research work of the dissertation is the complex consideration of theoretical provisions and practical recommendations for increasing the solvency of small enterprises in the country in conditions of economic instability.

As a result of the research, the author obtained new scientific results, which are as follows:

- Theoretical bases of solvency of small enterprises are revealed;
- the financial condition of the enterprise is analyzed;
- the ways of increase of solvency of small enterprises in the republic are grounded;
- Recommendations were developed to increase the solvency of small enterprises in Azerbaijan in conditions of economic instability.

In the first chapter of the dissertation work the concept of solvency is revealed. Its essence is determined in market conditions, external and internal factors affecting the solvency of small enterprises are examined. Their comprehensive impact is examined, and the way in which they can lead a small enterprise to insolvency is studied. Sources of information are also mentioned for carrying out the necessary analyzes regarding the financial and economic activities of the enterprise.

In the second chapter of this work, the chapter carries out a comprehensive assessment of the solvency of a small enterprise on the basis of the general results of its economic activities, financial position, the liquidity analysis, the degree of adaptation to the conditions of management for the reporting period or for a certain date. Also, various methods of assessing the financial stability of a small enterprise are being studied.

In the third chapter of the dissertation work, the directions of increasing the solvency of small enterprises in Azerbaijan are analyzed. Small businesses are particularly dependent on the actions of numerous factors and their combinations that determine the business environment. Therefore, to increase the solvency of domestic small businesses, not only the efforts of entrepreneurs themselves, but also assistance from the state are needed.

At the end of the dissertation work, some proposals are made aimed at increasing the solvency of small businesses, improving the business environment, which is intertwined with their financial stability.