

УДК 657

**Никитина Ольга Александровна,**  
магистрант

**Бердникова Лейла Фархадовна**  
к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»  
г. Тольятти, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ АЛГОРИТМА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Аннотация: В статье рассматривается процесс разработки алгоритма повышения финансовой устойчивости малого предприятия. Описаны основные этапы данного процесса на примере малого предприятия в сфере рекламы и представлены промежуточные результаты внедрения. В статье определены оптимальные методы проведения анализа финансовой устойчивости малого предприятия.*

*Ключевые слова: финансовая устойчивость, алгоритм, SWOT-анализ, выручка, коэффициент финансовой устойчивости.*

**Nikitina Olga Alexandrovna,**  
undergraduate,

**Berdnikova Leila Farhadovna,**  
Ph.D., associate professor

FGBOU VO «Togliatti State University»  
Togliatti, Russian Federation

## **MAIN STAGES OF THE ALGORITHM FOR IMPROVING THE FINANCIAL STABILITY OF A SMALL BUSINESS**

Abstract: The article presents the process of developing an algorithm to increase the financial stability of a small business. The main stages of this process are described. The article defines the best methods for analyzing the financial stability of a small business.

Keywords: financial stability, algorithm, SWOT analysis, revenue, financial stability ratio.

Малое предпринимательство это одно из важных направлений развития экономики любого государства. В России становление малого предпринимательства развивалось, переживая исторические изменения и экономические кризисы. Современное малое предпринимательство в России является молодым и начало свое становление с девяностых годов двадцатого века. И как часто бывает начало было хаотичным, но с течением лет и постоянных изменений в законодательстве малое предпринимательство приобретает свои рамки, традиции, свои критерии.

Важность малых предприятий определяется в первую очередь тем, что они создают рабочие места, т.к. они менее технически оснащены по сравнению с крупными и используют больше рабочей силы, создают здоровую конкуренцию, что влияет на рост качества продукции и услуг, а высокопроизводительные компании растут и обеспечивают рост общей производительности труда в экономике и доходов населения, малые предприятия более инновационные и гибкие к изменяющейся структуре рынка. Кроме того, экономисты говорят о положительной связи между размером сектора малого и среднего бизнеса и благосостояния населения страны.

По данным Федеральной службы государственной статистики по итогам 2017 год доля малых предприятий в ВВП России составляет 21,9%, что меньше по сравнению с другими странами, где доля малых предприятий составляет в среднем 58%. Но в марте 2019 года Президентом РФ была поставлена цель Правительству РФ увеличить долю малого и среднего предпринимательства до 40% до 2024г., в реальности достижения которой усомнились многие эксперты, т.к. условий для такого развития на данный момент не создано.

В первую очередь, эксперты и чиновники говорят о росте цен на энергоресурсы, рост цен на аренду помещений, рост налогов, отсутствие

длинных и дешёвых заёмных ресурсов, все это существенно влияет на финансовую устойчивость малых предприятий.

Для каждой организации авторы исследований, связанных с поиском повышением финансовой устойчивости, предлагают рекомендации по повышению финансовой устойчивости, основываясь на проведенном анализе хозяйственной деятельности, бухгалтерской отчетности и с учетом особенностей сферы деятельности, размеров организации, его деловой репутации, структуры, места расположения, выявленных негативных внутренних и внешних факторов.

Разработка алгоритмов управления финансовой устойчивостью рассматривалась в работах Васильевой Ю.Д., Долгих Ю.А. и так далее. В основе разработки алгоритмов четыре этапа: этап подготовки (анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия, выбор методик управления финансовой устойчивости, разработка сценариев действий и мероприятий по достижению целей, оценка финансовой устойчивости), этап внедрения мероприятий, этап мониторинга и анализа (набор действий различается в зависимости от итогов первого этапа, например, формирование баз данных для дальнейшего анализа и мониторинга, сравнение полученных показателей с нормативными показателями), этап принятия решений (контроль и корректирующие действия, профилактические меры, выбор нового сценария) [3].

Таким образом, первый этап в алгоритме действий по повышению финансовой устойчивости – это проведения анализа и оценки. Для малых предприятий оптимальным является использование таких методов как инспектирование SWOT-анализ, вертикальный и горизонтальный анализ финансовой отчетности, инвентаризацию бизнес-процессов, наблюдение, что связано с относительной простотой и использованием, степенью изученности и освещения в учебной литературе и электронных ресурсах данных методов. Кроме того, указанные методы позволяют в относительно

короткие сроки и с использованием внутренних ресурсов провести анализ и оценку финансового состояния. По итогам первого этапа диагностируется тип финансовой устойчивости, разрабатываются мероприятия по достижению необходимого уровня финансовой устойчивости, определяются целевые показатели.

На втором этапе происходит реализация разработанные мероприятий и сценариев.

Третий этап в алгоритме — это этап мониторинга, то есть руководство предприятия по итогам первого этапа получило первые расчеты и первые показатели, которые, по итогам второго этапа необходимо отследить в динамике и в сравнении с нормативными показателями.

Четвертый этап характеризуется корректировкой действий и текущих финансовых показателей, мониторингом мероприятий, принятием решений об изменении сценария действий. По итогам четвертого этапа проводится повторный анализ финансовой отчетности и диагностика финансового состояния. В результате диагностики ситуация в организации может измениться как в положительную, так и в отрицательную сторону. Не исключен и прежний уровень финансовых показатели, но в любом случае предприятию нужно будет разрабатывать новые мероприятия и сценария действий, ставить новые цели.

Данный алгоритм был апробирован на микропредприятии, основной вид деятельности которого связан с рекламной деятельностью.

На первом этапе был проведен SWOT-анализ, по результатам которого были выявлены сильные стороны Общества с ограниченной ответственностью: предприятие более 20 лет на рынке, имеет положительную кредитную историю, положительную деловую репутацию, высококвалифицированный персонал в сфере дизайна и маркетинга. К основным слабым сторонам предприятия можно отнести высокие цены на

ряд услуг выше средних рыночных, износ значительной части оборудования и отсутствие современного оборудования.

По итогам анализа финансовой отчетности (бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах) за период 2017-2019 года были рассчитаны коэффициенты финансовой устойчивости, которые свидетельствовали о том, что на данном этапе для предприятия характерно неустойчивое финансовое положение. Также было выявлено снижение выручки на 29% и снижение себестоимости на 28%, то есть у предприятия сократился объем продаж, кроме того, у предприятия есть непокрытые убытки прошлых лет, которые могут помешать предприятию получить кредит в банках, несмотря на положительную кредитную историю. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности равно 0,33, то есть ниже нормы и нуждается в повышении до уровня не менее 0,9.

На основании анализа, проведенного на первом этапе, были установлены ориентиры дальнейших действий. Для увеличения финансовой устойчивости необходимо увеличение собственного капитала, но у предприятия есть непокрытые убытки за прошлые периоды. Увеличивающийся ежегодно непокрытый убыток, возникший в результате превышения расходов над доходами и нерационального использования полученных доходов. Предприятию необходим разумный подход к организации и управлению финансово-хозяйственной деятельности, повышение выручки не менее чем на 30% (показатель 2018 года), снижение себестоимости продаж еще на 20% и повышение прибыли.

Для достижения данных целей был определен комплекс мероприятия: приобретение современного лазерного станка, наличие которого позволит расширить номенклатуру оказываемых услуг, повысить производительности труда, и увеличить прибыль. Данные мероприятия необходимо подкрепить обучением персонала в сфере обучения безопасной работе на станке, охране труда, дизайну и продажам.

На данный момент предприятие находится в начале второго этапа алгоритма, на этапе внедрения. Произведен расчет эффективности приобретения оборудования, выбран актуальный для компании метод начисления амортизации. Также проведено обучение тендерным продажам коммерческого директора.

Промежуточные результаты разработанного алгоритма являются положительными. По состоянию на середину февраля 2020 года выручка предприятия составила 83% от выручки первого квартала 2019 года, что связано с участием в тендерах.

Таким образом, алгоритм повышения финансовой устойчивости предприятия имеет четкую структуру, основывается на определении типа финансовой устойчивости компании и включает в себя методы подобранные с учетом специфики малого предприятия.

Список использованной литературы:

1. Васильева, Ю.Д. Алгоритм управления финансовой устойчивостью предприятия/ Васильева Ю. Д., Бутакова Л. Р. - Текст: электронный//Актуальные проблемы авиации и космонавтики.-2011 - С. 116-118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/algoritm-upravleniya-finansovoy-ustoychivostyu-predpriyatiy/viewer>

2. Долгих Ю.А. Формирование и функционирование системы управления финансовой устойчивостью предприятия — Текст: электронный - 2019 - URL: [https://rusneb.ru/catalog/000199\\_000009\\_010049825/](https://rusneb.ru/catalog/000199_000009_010049825/)