

В.С. Прохоровский, Л.Н. Чайникова

**ФИНАНСЫ
МАЛЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Издательство ТГТУ

Министерство образования Российской Федерации
Тамбовский государственный технический университет

В.С. Прохоровский, Л.Н. Чайникова

ФИНАНСЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учебное пособие

Утверждено Ученым советом университета
в качестве учебного пособия

Тамбов
Издательство ТГТУ
2003

ББК У9(2)261.9
П84

Рецензенты:
Управляющий Фонда социального страхования РФ
Регионального отделения Тамбовской области,
доктор экономических наук, профессор
Н.И. Куликов
Кандидат экономических наук, доцент

Прохоровский В.С., Чайникова Л.Н.

П84 Финансы малых предприятий: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003. 96 с.
ISBN 5-8265-0225-8

В учебном пособии рассмотрены теоретические и прикладные основы финансов малых предприятий. Дана экономическая характеристика деятельности малого предприятия, тенденции развития малого предпринимательства, а также рассмотрены проблемы малого бизнеса и пути их преодоления. Значительное внимание уделено вопросу государственного регулирования финансов малых предприятий.

Пособие предназначено для студентов экономических специальностей, аспирантов, а также для руководителей малых предприятий и предпринимателей.

ББК У9(2)261.9

ISBN 5-8265-0225-8

© Тамбовский государственный
технический университет
(ТГТУ), 2003
© Прохоровский В.С.,
Чайникова Л.Н., 2003

Учебное издание

**ПРОХОРОВСКИЙ Владимир Степанович,
ЧАЙНИКОВА Лилия Николаевна**

ФИНАНСЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учебное пособие

Редактор В.Н. Митрофанова
Инженер по компьютерному макетированию Е.В. Кораблева

Подписано к печати 7.02.2003
Формат 60 × 84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Объем: 5,58 усл. печ. л.; 5,47 уч.-изд. л.
Тираж 100 экз. С. 30.

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета
392000, г. Тамбов, ул. Советская, 106, к. 14

ВВЕДЕНИЕ

В последние два года в российской политике и экономике наметились положительные тенденции, внушающие надежду на улучшение общей среды деятельности субъектов малого предпринимательства. Курс Президента Российской Федерации на создание условий для нормального предпринимательства в стране, концепция государственной поддержки малого предпринимательства, принятая Государственным Советом, а также пакет мер правительства РФ по де бюрократизации экономики, внушают надежду на изменение ситуации к лучшему.

Однако имеют место и отрицательные явления, тормозящие позитивные процессы и даже создающие новые трудности. К их числу следует отнести, прежде всего, недостаточную эффективность государственной политики в отношении малого предпринимательства, продолжающуюся – под флагом «облегчение налоговой нагрузки» на малый бизнес – политики фискального удушения малого предприятия, недоступность финансово-кредитных и имущественных ресурсов.

В предлагаемом пособии рассмотрена концепция функционирования финансов малых предприятий, направленная на изучение финансовых категорий, обеспечение предпринимательской деятельности необходимыми финансовыми, кредитными и имущественными ресурсами. Рассмотрены этапы развития законодательной базы о малых предприятиях.

Предмет изучения – экономические, организационные, правовые и социальные аспекты финансирования и кредитования малых предприятий. Объект изучения – практический опыт, накопленный в сфере функционирования финансов в области производства и оказания услуг, финансового регулирования малых предприятий различных организационно-правовых форм в рамках действующих законодательных и нормативных актов. С целью упрощения восприятия материалов в представленном пособии не рассматриваются функционирование акционерных обществ, категории, понятия, связанные с ними, а также внешнеэкономическая деятельность предприятия.

1 Малые предприятия и их развитие

1.1 Субъекты малого бизнеса. Характеристика экономической деятельности малого предприятия

Субъектом малого бизнеса является малое предприятие.

Рассматривая законодательные документы, регламентирующие деятельность малых предприятий в России в хронологической последовательности, можно выделить следующие основные этапы развития малого бизнеса (табл. 1).

1 Этапы развития малого бизнеса в России

| Нормативный акт | Дата принятия | Основное содержание | Последствия применения в экономике |
|------------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 1 Закон СССР «О кооперации в СССР» | 26.08.88 | Созданы привилегированные условия одной форме собственности (отсутствие для кооперативов платежей в | Отток квалицированной рабочей силы с госу- |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | бюджет, возможность устанавливать неограниченные надбавки к заработной плате работников кооперативов) | дарственных предприятий в кооперативы |
| 2 «Положение об организации деятельности малых предприятий» (Протокол № 6 заседания Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР) | 06.06.88 | Введен упрощенный порядок создания и регистрации малых предприятий. Они получили статус юридического лица, большую самостоятельность в осуществлении хозяйственной деятельности и распределении хозрасчетного дохода | Началось создание в различных отраслях промышленности и регионах страны малых предприятий |
| 3 Закон СССР «О предприятиях в СССР» | 04.06.90 | Объявлено о равенстве организационно-правовых форм предприятий, основанных на любой форме собственности | Рост предприятий различных форм собственности |

Продолжение табл. 1

| Нормативный акт | Дата принятия | Основное содержание | Последствия применения в экономике |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» | 08.07.90 | Определены основные документы для государственной регистрации малых предприятий, утвержден двухнедельный срок госрегистрации, определены льготы малому бизнесу по налогообложению, амортизации и др. | Развитие малого предпринимательства, основанного на различных формах собственности, их сочетании |
| 5 Постановление Совета Министров РСФСР «О мерах по | 18.06.91 | Определены направления государственной поддержки малого бизнеса в России | Развитие малого бизнеса в стране |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| поддержанию и развитию малых предприятий» | | | |
| 6 Закон РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций» | 27.12.91 | Определены дополнительные льготы для малых предприятий | Усилена государственная поддержка малого бизнеса |
| 7 Постановление Совета Министров – Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации» | 11.05.93 | Указано, что государственная поддержка малого предпринимательства – одно из важнейших направлений экономической реформы. Определены приоритеты развития малого предпринимательства | Эффективность работы малых предприятий |

Продолжение табл. 1

| Нормативный акт | Дата принятия | Основное содержание | Последствия применения в экономике |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 8 Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» | 12.05.95 | Определены признаки субъекта малого предпринимательства, инфраструктура поддержки и развития МП | Развитие и повышение эффективности деятельности МП |
| 9 Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого | 08.12.95 | Предусмотрена замена совокупности установленных законодательством РФ федеральных, региональных и местных налогов и сборов единым налогом, исчисляемым по результатам хозяйственной деятельности | Дальнейшее развитие малого бизнеса в стране |

| | | | |
|---------------------|--|---------------------------|--|
| предпринимательства | | предприятий и организаций | |
|---------------------|--|---------------------------|--|

Законодательство о малом предпринимательстве должно регулировать общие вопросы деятельности малых предприятий независимо от их организационно-правовой формы, в которое входят критерии малых и средних предприятий, вопросы государственной поддержки малого бизнеса, налогообложения и некоторые другие.

Практические достоинства малого бизнеса

Независимость действий. Предприниматель сам себе хозяин, никому не подчиняется. В большинстве малых фирм управленческая иерархия не соблюдается, что дает свободу действий энергичному и инициативному предпринимателю.

Возможность более гибких и оперативных решений. По сравнению с крупными предприятиями в малом бизнесе упрощена структура принятия управленческих решений, что дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, легче адаптироваться к неожиданным обстоятельствам (при условии наличия достаточных финансовых и других возможностей). Это имеет особое значение в торговле, в первую очередь модными вещами, а также услугами.

Адаптация к особенностям местных условий. Малый предприниматель идеально организован и приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка. В США немало случаев, когда успешно действующие на национальном уровне компании не могут конкурировать с малыми фирмами на местах, потому что местные розничные или промышленные фирмы, либо малые предприниматели лучше знают специфический спрос на местных рынках.

Сильные симпатии к малому бизнесу. Малый бизнес ассоциируется с «американской мечтой», поэтому в общественном мнении преобладают симпатии к малым фирмам и обычно к ним не относятся многие критические оценки, вызванные в адрес большого бизнеса.

В США действует традиция «защиты этого славного парня». Малый бизнес пользуется поддержкой в конгрессе, ему предоставляется много льгот, особенно в плане оплаты налогов.

Более низкие операционные расходы. По сравнению с крупными предприятиями малые фирмы несут относительно более низкие расходы на содержание и обслуживание (сравнительно низкий фонд заработной платы, небольшие инвестиции в оборудование, низкие управленческие расходы). Например, члены семьи владельцев выполняют функции многих клерков.

Шансы на быстрый материальный успех. Одновременно получение зарплаты и всех дивидендов от бизнеса.

Долгосрочные выгоды. Вкладывая средства в дела своей фирмы, предприниматель может рассчитывать, что если дела идут успешно, он всегда может легко и выгодно продать дело в случае необходимости. Этот фактор привлекает многих предпринимателей.

Совмещение нескольких профессий. Немало людей предпочитают быть в одном лице мастером на все руки (финансист, менеджер и т.д.).

Преимущества на специфическом или персональном рынке. Более крупные конкуренты, часто ограничены в своих действиях из-за процедур, разработанных головными органами. Малый бизнес в этом отношении более маневрен, особенно тогда, когда рынок имеет ярко выраженный сезонный характер или специфические условия.

Сохранение предпринимательского духа. По сравнению с крупными предприятиями в малых фирмах, особенно в перспективных современных отраслях, больше проявляется инновационный, предпринимательский дух, о чем свидетельствует доминирование малого бизнеса в современных от-

раслях (электроника, гениальная инженерия, компьютеры). В США говорят, что именно малым предпринимателям еще присущ романтизм, когда-то типичный для американского предпринимательства.

Продолжением преимуществ малого бизнеса являются его недостатки. У малых предприятий есть несколько слабых мест, в том числе в условиях их функционирования в рыночной экономике. Эти слабые места определяются как раз тем, что этот бизнес является малым.

Первое среди них – низкая возможность накопления капитала. Как правило, в расширение производства владельцы малого бизнеса могут выделить незначительную часть капитала. Существенные сложности они испытывают, занимая капитал на стороне. Во-первых, эти сложности вызваны стремлением малого бизнеса к независимости (важнейшее его преимущество), которая существенно ограничивает возможности займа. Во-вторых, ограничения связаны и с условиями займа. У малого бизнеса не может быть достаточно средств для выплаты высокого процента, особенно, если предприниматель только начинает свою деятельность, велика и возможность риска.

Второе из слабых мест малого бизнеса, его проигрыш в управленческих возможностях по сравнению с крупными предприятиями. Неадекватные управленческие возможности означают, что владелец-управленец, как правило, проигрывает в сравнении с менеджером-профессионалом (хотя, в данном случае возможны исключения), так же как и с возможностями капитализации малого бизнеса.

Третья слабая позиция малого бизнеса, несмотря на всю его изворотливость, близость к потребителю, поставщикам, творчество в организации производства, огромную роль в финансировании и поддержании конкурентной среды в экономике – именно в конкурентной борьбе. Относительно скромные масштабы производства и ограниченные ресурсы, ставят в невыгодное положение представителя малого бизнеса, делают его неспособным на равных конкурировать с крупным производством.

Четвертая слабая позиция малого бизнеса – особенности его кредитования, ограниченность возможностей получить кредит, поскольку частные финансовые институты редко решаются кредитовать малый бизнес. Действительно, объем каждой сделки мал, экономическая нестабильность самих предприятий малого бизнеса, а также необходимость содержать специальные службы по проверке кредитоспособности предприятий малого бизнеса, отличные от обычных, поскольку такие проверки чрезвычайно сложно осуществить (требуется разработка специальных методик и т.п.), делают кредитование малого бизнеса невыгодным.

Пятая слабая позиция малого бизнеса – начало его деятельности. Дело не только в том, что нужен первоначальный капитал, а его нет, но и в том, что малый бизнес – это часто новые рабочие места, в том числе и для безработных, не всегда обладающих соответствующими навыками, у которых эффективным бизнес становится далеко не сразу, а иногда и не с первого раза.

Можно назвать еще целый ряд слабостей. Это и тот случай, когда малое предприятие – акционерное общество и ему трудно пробиться на рынке ценных бумаг, это и необходимость оплаты консультаций при организации, и ведении дела. Это и частая необходимость обучения самого бизнесмена, и необходимость анализа ситуации на рынке, ведения бухгалтерского учета, трудности привлечения высококвалифицированных специалистов (у крупных компаний в этом случае шансов больше – престиж, более высокая оплата), часто сверхурочная работа персонала, трудности получения крупного заказа, недогрузка основных фондов, большие трудности с организацией национального экспорта и т.д. и т.п.

Для того чтобы малый бизнес, стал действительно жизнеспособным, смог выполнить все задачи, для решения которых он предназначен, для того, чтобы он мог в полном объеме реализовать заложенный в нем потенциал и использовать все свои преимущества, необходимы условия со стороны государства по его поддержке. Эти усилия должны быть всеохватывающими, осуществляться достаточно длительное время и быть направленными на получение эффективных результатов, прежде всего в самом малом бизнесе, а уже затем, опосредованно это отразится на всем народном хозяйстве, на всей экономике. Именно эти основополагающие принципы лежат в основе отношения государства к малому бизнесу и его регулированию в современных развитых странах. Поддержка государством

предприятий малого бизнеса во всех странах ведется комплексно по нескольким направлениям, идентичным для развития малого бизнеса в принципе. Хотя, конечно, имеются особенности в этой поддержке, связанные с социально-экономической, геополитической, национальной и т.п. спецификой той или иной страны.

В соответствии с федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», к субъектам малого предпринимательства отнесены коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %. Доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней, человек:

- промышленность, строительство, транспорт – 100;
- сельское хозяйство, научно-техническая сфера – 60;
- оптовая торговля – 50;
- розничная торговля и бытовое обслуживание населения – 30;
- остальные отрасли и другие виды деятельности – 50.

Под субъектом малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Содержание учредительных документов малых предприятий выявило ряд их особенностей. В 80 – 90 случаях из 100 имеет место создание малого предприятия, основанного на частной или смешанной (частной и государственной) форме собственности.

В начале 1990 г. малые предприятия образовывались чаще отделением от государственных предприятий-учредителей. В 1991 г. малые предприятия создавались, как правило, в форме товариществ с ограниченной ответственностью. За первую половину 1991 г. многие коллективы реорганизовались в малые предприятия, основанные на частной долевой собственности.

Реже встречаются малые предприятия семейного типа. Во многом это можно объяснить сложностью и дороговизной аренды нежилых помещений.

В ряде случаев местные власти выступают учредителями малых предприятий (иногда совместно с другими предприятиями). Их вклад как учредителей состоит, как правило, в предоставлении нежилых помещений на условиях аренды.

В настоящее время вопрос развития сети малых предприятий включен как один из важнейших в программу демонополизации народного хозяйства страны. Здесь предусмотрено как принудительное, так и инициативное разукрупнение монопольных производств:

- выделение самостоятельных производственно-хозяйственных блоков;
- выделение малых и средних коллективов из состава крупных предприятий;
- создание небольших дочерних предприятий по инициативе крупных предприятий.

Таким образом, малые предприятия можно образовывать, во-первых, выделением структурных единиц из состава объединений и предприятий, цехов, производств, других подразделений; во-вторых, на акционерных началах. Второй способ в современных условиях и создания рыночной инфраструктуры является оптимальным.

Малые предприятия могут учреждаться совместно с государственными, общественными, кооперативными предприятиями, частными лицами, а также организациями других форм собственности.

Развитие любой формы предпринимательства зависит в основном от двух условий: внутренней экономической обстановки в стране в целом и в ее регионах и способности конкретного предпринимателя использовать данные ему права для реализации своих хозяйственных целей. В большей степени эти факторы воздействуют на развитие малой экономики, которая наиболее чувствительна к конкретным условиям хозяйственной конъюнктуры и для которой личные черты конкретного предприятия во многом определяют конечный результат экономических решений.

Малое предприятие функционирует во всех сферах и отраслях народного хозяйства, выполняя

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

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

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

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

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

Предприятие несет полную ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины. Предприятие, не выполняющее свои обязательства по расчетам, может быть в судебном порядке объявлено неплатежеспособным (банкротом) в соответствии с Законом Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г.

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

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

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

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

1.2 Развитие малого предпринимательства в России

По данным Госкомстата России, на 1 октября 2000 г. количество зарегистрированных малых предприятий (МП) в России составило 875,5 тыс., или 27 % общего числа предприятий и организаций, учитываемых Единым государственным регистром предприятий организаций (ЕГРПО). Число замещенных

рабочих мест на МП в январе-сентябре 2000 г. равнялось 7568,9 тыс. человек, из которых списочный состав работников (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) включал 6582,8 тыс. человек, или 87 %. В общем количестве замещенных рабочих мест всех категорий предприятий и организаций удельный вес работников МП составил 14 %. В 1999 г. доля товаров, работ и услуг, произведенных МП, в ВВП России достигла 9,5 %. Численность индивидуальных предпринимателей на начало 2000 г., по данным МНС России, находилась на уровне 4 млн. человек. По оценкам, на доходы от малого предпринимательства живут 20 % россиян.

На фоне стран СНГ Россия выглядит далеко не худшим образом. По оценкам исполнительного комитета СНГ доля населения, занятого в малом бизнесе, составляет: в Азербайджане около 13 %, в Армении, Беларуси, Казахстане, Украине – около 5 %, в Кыргызстане – около 4 %, в Туркменистане и Узбекистане – около 3 %, в Таджикистане – чуть более 1 %. В производстве ВВП Украины малый бизнес занимает 10 %, Беларуси – 9 %, Казахстана – 6 %, Узбекистана – 4 %.

Наиболее бурное развитие малого предпринимательства, выразившееся в увеличении числа МП и занятых на них, повышении их удельного веса в ВВП, пришлось на конец 80-х – начало 90-х гг.

Так, за 1991 – 1993 гг. возросло количество МП с 268 тыс. до 865 тыс. (в этот период существовали иные, чем сейчас, критерии отнесения к МП), среднесписочная численность занятых с 5,4 млн. до 8,6 млн. человек. Доля малого предпринимательства в ВВП повысилась за этот период с 11,3 до 15,5 %.

Пиковой отметки в 897 тыс. число МП достигло в 1995 г. В дальнейшем этот пик так и не был превзойден. Вместе с тем, если учесть критерии отнесения к МП, действовавшие до 1995 г., резонно предположить, что в настоящее время количество МП превысило уровень 1995 г. Однако, как свидетельствуют последние статистические данные, несмотря на рост количества МП в 1997 – 1999 гг., в январе-сентябре 2000 г. число МП снова стало снижаться. Следует заметить, что оценку реального уровня и масштабов развития малого предпринимательства в России в значительной степени осложняет специфика статистического учета его субъектов и в первую очередь, проблема сопоставимости статистических данных первой и второй половины 90-х годов, обусловленная изменением критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства.

Сопоставляя приведенные данные с параметрами Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства на 1998 – 1999 гг., можно заключить, что заложенные в программе показатели не были достигнуты. Так, намечалось довести количество МП до 900 – 950 тыс., а долю в ВВП – до 13 – 14 %. Но на начало 2000 г. в российской экономике насчитывалось только 890,6 тыс. МП, производящих лишь 9,5 % ВВП (хотя еще в 1997 г, когда указанная программа утверждалась Правительством РФ, эта цифра достигала 12,0 %).

Свои коррективы внес и августовский кризис 1998 г. Среднесписочная численность занятых на предприятиях малого бизнеса, включая внешних совместителей, в 1998 г. резко снизилась, составив 7,4 млн. человек против 8,6 млн. в 1997 г. Сокращение персонала, наряду с уменьшением заработной платы, стало для МП одной из основных форм приспособления к последствиям финансового кризиса. Сокращению подверглись, прежде всего лица, работавшие на условиях вторичной занятости. Если в 1997 г. число внешних совместителей и работников по договорам гражданско-правового характера составляло 2124,4 тыс. человек, то в 1999 г. – только 1057,6 тыс. человек. Причем доля работников списочного состава за данный период снизилась по сравнению с этими категориями незначительно – на 0,4 %.

Сокращение штата в после кризисный год выразилось в уменьшении среднего размера МП – с 10,0 человек в 1997 г. до 8,5 человек в 1999 г. Среднестатистическое российское МП относится, таким образом, к разряду мельчайших предприятий. На основе этих показателей резонно предположить, что большинство российских МП представляют собой микрофирмы с численностью занятых менее 20 человек.

Выборочные обследования не позволяют выявить истинные причины сокращения персонала МП. По их данным, предприятия сокращают свой штат, в связи с чем, уменьшаются и средние размеры хозяйствующих субъектов. Однако, скорее всего, в 1998 г. произошло снижение числа фактически действующих МП, за счет чего уменьшается и численность занятых в малом секторе.

III Всероссийская конференция представителей малых предприятий «Малому бизнесу – реальную ресурсную поддержку», прошедшая 15-16 апреля 2002 г. в г. Москве (далее конференция) оценивает фактическое состояние малого предпринимательства (МП) в России как неудовлетворительное. Сегодня

в городах России число малых предприятий составляет 880 тыс.; численность работников в сфере МП – 6600 тыс. (8,6 % всего занятого населения), около 5 млн. человек занимается индивидуальной предпринимательской деятельностью; общий вклад МП в ВВП – 10 %; число малых предприятий в промышленности (на конец 2001 г.) – 125 тыс., оно сократилось на 6,4 % по сравнению с 2000 г.; в научно-технической сфере – 28 тыс. при сокращении на 7,4 %.

Характерно, что малые предприятия, удельный вес которых в промышленности составляет 15 %, производят 30 % общего объема выпуска товаров и услуг, обеспечивают занятость в среднем почти 21 % от численности работающих. В сельской местности на конец 2001 г. действует 265,5 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств (по сравнению с 1997 г. их число снизилось на 5 %). Кроме того, около 2,5 млн. семейных подворных хозяйств также поставляют свою продукцию на рынок. В целом их совокупный вклад в валовое производство продовольствия в России составляет около 20 %.

По прогнозным оценкам, при существующем уровне господдержки малого бизнеса (журн. «Наука и промышленность России», № 7, июль 2001 г.) темпы прироста численности занятых в сфере МП в ближайшие 2-3 года снизятся, число малых предприятий уменьшится на 2 % и к концу 2004 г. не превысит 876 тыс., вклад в ВВП составит не более 10 – 12 %.

Остаются значительной налоговой нагрузка, сложные процедуры ведения учета и представления отчетности, излишнее налоговое администрирование.

Отсутствуют реальные возможности в получении предпринимателями необходимой информации по широкому спектру жизненно важных для них вопросов:

- нормативно-правовым актам, регламентирующим порядок и условия деятельности субъектов малого предпринимательства, а также полномочия контролирующих органов;

- о состоянии рынка и конкуренции, ресурсах (в том числе, сырьевых), необходимых для деятельности малых предприятий;

- о государственном имуществе, сдаваемом в аренду, и выставленном на продажу;

- о государственном заказе и условиях проведения конкурсов.

Таким образом, уровень развития МП в России – при сохранении нынешних тенденций – все больше отстает от потребностей рыночной экономики, не позволяет реализовать предпринимательский ресурс общества для решения экономических и социальных задач

В Тамбовской области в 2000 г. действовало более 3,5 тыс. малых предприятий на 96 % частной, а на 4 % – смешанной форм собственности. Основная часть их сосредоточена в областном центре, Мичуринске, Моршанске, Рассказове, Котовске и Тамбовском районе. На них работает 27 тыс. человек, или 6,9 % численности занятых в экономике области. Отраслевая структура малых предприятий такова: 49 % занято в торговле и общественном питании, 16 % специализируются на строительно-монтажных работах, 15 % заняты выпуском промышленной продукции, остальные виды деятельности имеют незначительный удельный вес. На долю малого предпринимательства приходится 12,1 % от оборота розничной торговли области, 24,7 % от общего объема выполненных работ по договорам строительного подряда, 3 % в общем объеме, произведенной промышленной продукции. Вклад фермерских хозяйств в общий объем валовой продукции сельского хозяйства составляет 2,2 %.

В 2000 году малые предприятия заработали 65,3 млн. р. прибыли – это 4,9 % от общего объема прибыли полученной в области. Но кроме малых предприятий на 1 января 2001 г. в налоговых органах зарегистрировано 38 600 граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Тем не менее, общая доля налоговых поступлений от малого бизнеса в бюджеты всех уровней пока не превышает 8 %.

1.3 Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления

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

Основная проблема малых предприятий – **недостаточная ресурсная база**, как материально-техническая, так и финансовая. Практически речь идет о создании широкого сектора народного хозяйства почти на пустом месте. В течение десятилетий такой сектор в нашей стране в сколько-нибудь существенной степени отсутствовал. Это, в частности, означало и отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения не могло образоваться резерва средств, необходимого для того,

чтобы начать собственное дело. Эти средства надлежит сейчас отыскать. Ясно, что государственный бюджет их источником стать не может. Остается надеяться на кредитные ресурсы. Но и они не значительны и к тому же крайне трудно реализуемы в условиях инфляции.

Положение едва ли может серьезно измениться в позитивную сторону, если не перейти от слов к делу в общественной поддержке конструктивного малого бизнеса. На существенный рост, имеющихся для этого материально-технических и финансовых ресурсов, по крайней мере, в ближайшее время, нет оснований рассчитывать.

Кризис в экономике, последовавший после 17 августа 1998 г., привел к тому, что в первом полугодии 1999 г. инвестиции в основной капитал на малых предприятиях по сравнению с 1998 г. (в сопоставимых ценах) упали на 32,5 %, составив лишь 7,2 млрд. р.

По данным Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, в 2000 г. выделение средств из бюджета на развитие малого предпринимательства было минимальным: до 90 % вложений на эти цели составляли частные инвестиции.

При этом, по данным Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, лишь 20 % малых производственных предприятий осуществляли инвестиции в приобретение отечественного оборудования в виде отдельных установок и только 20 % внедряли технологические линии. На приобретение дорогостоящего импортного оборудования у малых предприятий нет денег. Но гораздо эффективнее применить эти ресурсы наверняка можно. Для этого требуется тщательно выверенная, последовательно проводимая в жизнь система селекции, позволяющая предоставлять ощутимые приоритеты тем, кто более полезен обществу. В целом на сегодня это означает предпочтение сферы производства сфере обращения при детальной дифференциации самого производства, причем не застывшей раз и навсегда, а весьма динамичной, на основе грамотного изучения общественного спроса, происходящих в нем подвижек и намечающихся тенденций.

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

Переход к ускоренному развитию МП требует, прежде всего, совершенствования внешней среды, в которой существует малый бизнес – в первую очередь, законодательной и нормативно-правовой базы этого вида деятельности. Большинство положений действующего федерального закона о государственной поддержке малого предпринимательства, разработанного в начале 90-х гг. и принятого в 1995 г., устарело, не соответствует сложившимся реалиям. Продолжается многолетнее противодействие принятию законов о взаимном кредитовании и страховании субъектов малого бизнеса, необходимых для кардинального улучшения финансовой ситуации в этой сфере.

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

В настоящее время малое предпринимательство находится в условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Напротив, ощущается тенденция к тому, чтобы все больше «задвигать» его в старые рамки планово-административной системы с ее едва ли не всеохватным планированием и жесткой регламентацией с помощью лимитов, фондов и т.п. Так, с 1993 г. было введено планирование прибыли. Уже в начале квартала предприниматель был обязан внести в бюджет налог с прибыли. Если же по итогам квартала обнаруживалось, что ее оказалось больше (например,

потому, что удалось в течение данного срока получить выгодный заказ, на который не рассчитывали), предпринимателю надлежало не только уплатить дополнительную сумму налога, но и банковский процент с нее. Только в 1996 г. это положение было отменено.

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

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

Серьезные проблемы испытывают субъекты МП в области имущественной поддержки:

- отсутствие доступа к информации о наличии государственного и муниципального имущества, сдаваемого в аренду, подлежащего продаже (приватизации);
- длительность и сложность процедуры оформления и регистрации субъектами МП сделок по использованию имущества;
- высокая стоимость сделок по аренде и продаже имущества;
- отсутствие долгосрочных и стабильных условий аренды.

Не решена проблема предоставления предприятиям малого бизнеса государственных и муниципальных заказов. Действующие законодательные и нормативные акты, регламентирующие этот процесс, нуждаются в кардинальном пересмотре. Законодательно установленный норматив предоставления малым предприятиям 15 % общего стоимостного объема заказов повсеместно не выполняется. Субъекты малого бизнеса практически не допущены к госзаказу.

Для решения проблемы имущественного обеспечения конференция считает необходимым осуществить следующее:

1 Разработать и принять нормативные документы, определяющие специальные условия (льготы, преференции) и порядок передачи неиспользуемых производственных площадей и технологического оборудования предприятий, находящихся в государственной или муниципальной собственности, малым предприятиям на условиях долгосрочной аренды, выкупа, передачи оборудования в лизинг.

2 Создать на региональном и муниципальном уровнях базы данных по имуществу, которое может быть передано в аренду или продано субъектам малого предпринимательства. Обеспечить свободный доступ субъектов МП к базам данных (через Интернет, средства массовой информации).

3 При формировании бюджетов всех уровней предусмотреть возможность зачета средств, израсходованных субъектами предпринимательской деятельности на ремонт и реконструкцию арендуемых нежилых помещений, в качестве уплаты арендной платы.

4 Установить возможность законодательного введения для вновь созданных малых предприятий понижающего коэффициента при расчете ставок арендной платы.

5 Ввести в практику и законодательно закрепить заключение договоров аренды по принципу «одного окна», отменив предварительное согласование в многочисленных инстанциях договоров аренды.

6 Разработать механизм предоставления рассрочки платежей при продаже недвижимых помещений субъектам малого предпринимательства.

7 Снизить для малых предприятий государственные расценки на оформление и регистрацию сделок с недвижимостью.

8 Реализовать в течение 2002 г. первоочередные меры по созданию в регионах экспериментальных инкубаторов малого бизнеса на базе нежилых помещений, находящихся в федеральной собственности и переданных на льготных условиях.

9 Практиковать создание «генеральных арендаторов» (организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства), получающих имущественные комплексы для вложения капитала в их пере- и дооборудование для сдачи в аренду малым предприятиям, в том числе использования их для получения кредита под залог.

10 Упростить процедуры и порядок, а также установить нормативные сроки оформления исходно-разрешительной документации на ремонт, реконструкцию и строительство производственных объектов для субъектов МП.

11 Разработать и внедрить механизм взимания арендной платы, не допускающий возможности «теневой оплаты».

В целях более эффективного использования лизинга как важного ресурсного источника для малого бизнеса конференция рекомендует выполнить следующие мероприятия и провести корректировку нормативно-правовой базы по следующим направлениям.

1 Выделять лимит государственной гарантии с целью привлечения дешевых международных финансовых ресурсов для лизинговых компаний, специализирующихся на работе с малыми предприятиями.

2 Разработать и ввести в действие механизм частичной компенсации снижения процентной ставки по кредитам для лизинговых компаний, специализирующихся на работе с малыми предприятиями, выданными кредитно-финансовыми организациями.

3 Расширить правовые основания, по которым лизинговая компания вправе приобрести предмет договора лизинга.

4 Инструкции ЦБ РФ о порядке осуществления валютных операций, в части операций в рамках лизинговых правоотношений, привести в соответствие с Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле».

5 Использовать предстоящее рассмотрение проекта новой редакции Таможенного кодекса РФ (ТК) и предложить:

а) включить в проект ТК РФ пункт о предоставлении отсрочки уплаты таможенных платежей лизинговыми компаниями, импортирующими предмет договора лизинга;

б) урегулировать вопрос определения таможенной стоимости имущества, ввозимого на территорию РФ, на основании договора лизинга;

в) решить проблему с вывозом имущества с территории РФ в случае нарушения лизингополучателем принятых на себя обязательств;

г) предусмотреть в новой редакции ТК ситуацию, при которой в случае, когда лизингодателем выступает российская лизинговая компания, режим временного вывоза имущества предусматривает специальные условия для арендных (лизинговых) правоотношений.

6 В связи с тем, что проблема изъятия имущества у недобросовестного лизингополучателя не решена, внести изменения в законодательство об исполнительном производстве и в Закон РФ «О лизинге»:

–включить **«исполнительную надпись»** в перечень документов, по которым взыскание задолженности производится в бесспорном порядке на основании исполнительных надписей органов, совершающих нотариальные действия;

–ввести в арбитражную практику процедуру выдачи **«судебного приказа»** по требованиям лизингодателя об изъятии лизингового имущества у лизингополучателя;

–использовать механизм изъятия имущества у недобросовестного лизингополучателя **«судебным приставом»** (исполнителем) на основании заявления лизингодателя.

7 В главу 25 части II Налогового кодекса внести изменения, предусматривающие сохранение действующих норм для лизинговых сделок в части:

–применения ускоренной амортизации активов с коэффициентом до трех для целей налогообложения;

–отнесения процентов по кредитам и займам, используемым для приобретения активов для лизинговых операций на себестоимость лизинговой компании без ограничений;

–включения лизинговых платежей в полном объеме в себестоимость продукции лизингополучателя;

–свободы выбора учета лизингового имущества на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя; а также дополнить разъяснением:

а) вопроса отнесения на затраты процентов уплаченных по кредитным договорам до ввода имущества в эксплуатацию (включаются ли эти проценты в стоимость предмета лизинга или относятся к вне-реализационным затратам);

б) определения первоначальной стоимости предмета лизинга (в частности, включаются ли в первоначальную стоимость затраты, связанные с вводом имущества в эксплуатацию).

8 Внести изменения в Таможенный кодекс РФ, в Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» в соответствии со статьей 34 Закона РФ «О лизинге», дающей право лизинговым компаниям уплачивать таможенную пошлину частями в соответствии с графиком лизинговых платежей

и осуществлять лизинговые операции без лицензии Центрального банка Российской Федерации.

Следующая важная проблема – **кадры**. Часто говорят, что предпринимателем надо родиться. Против этого трудно возразить, но нельзя не считаться, во-первых, с тем, что урожденных предпринимателей все же меньше, чем реально нужно обществу, во-вторых, и им требуется приобрести определенный объем знаний. Нет оснований считать, что к предпринимателям нужно подходить с иной меркой. Между тем с обучением кадров для бизнеса дело обстоит не лучшим образом.

Непростая проблема связана и с **социальной защитой предпринимательской деятельности**. Как известно, ранее существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения в условиях рынка оказалась практически подорванной. Требуется, по сути, строить эту систему заново по отношению ко всему обществу, а по отношению к предпринимателям – новому социальному слою – тем более.

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

В целях развития малого бизнеса и обеспечения государственной поддержки малого предпринимательства Правительством Российской Федерации принят ряд специальных постановлений. В постановлении «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации» № 446 от 11.05.93 отмечается, что государственная поддержка малого предпринимательства является одним из важнейших направлений экономической реформы. Этим постановлением также определены приоритеты развития малого предпринимательства. К ним отнесены производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство промышленных товаров и товаров народного потребления, включая товары, имеющие экспортный потенциал, оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг, строительство объектов жилищного и производственного назначения. Эти приоритеты остаются в силе.

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

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

Следует отметить некоторое оживление производственного малого предпринимательства после кризиса 17 августа 1998 г. Дело в том, что многократный рост цен на импортную продукцию после девальвации заставил население переключиться с подорожавшей импортной продукции на аналогичные российские товары. В результате производство импортозамещающей продукции стало делом вполне доходным. Эта тенденция в свою очередь стимулирует российских производителей чаще обращаться в банки за кредитом на расширение производства или приобретение оборудования.

2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1 Сущность финансов предприятий. Функции финансов

Предприятие – это хозяйствующий субъект, созданный для организации предпринимательской деятельности, экономической целью которого является обеспечение общественных потребностей и извлечение прибыли.

По своему содержанию предпринимательская деятельность организаций и предприятий включает производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, операции на фондовом рынке. Предприятие может осуществлять какой-либо из видов деятельности, либо одновременно все виды.

В процессе предпринимательской деятельности у предприятий и организаций возникают хозяйственные связи со своими контрагентами: поставщиками и покупателями, партнерами по совместной деятельности, объединениями и ассоциациями, финансовой и кредитной системой и т.д., в результате которых возникают финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, формированием финансовых ресурсов, осуществлением инвестиционной деятельности. Материальной основой финансовых отношений выступают деньги. Необходимым условием их возникновения является реальное движение денежных средств, в процессе которого создаются и используются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств.

Финансы предприятий – это финансовые и денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их распределения и использования.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям, возникающим между:

– учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования уставного (складочного) капитала. В свою очередь уставный (складочный) капитал является первоначальным источником формирования производственных фондов, приобретения нематериальных активов;

– предприятиями и организациями, связанные с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости. К ним относятся финансовые отношения между поставщиком и покупателем сырья, материалов, готовой продукции и т.п., отношения со строительными организациями в период инвестиционной деятельности, с транспортными организациями при перевозке грузов, с предприятиями связи, таможней, иностранными фирмами и т.п. Эти отношения являются основными в хозяйственной деятельности, поскольку от их эффективной организации во многом зависит финансовый результат коммерческой деятельности;

– предприятиями и его подразделениями: филиалами, цехами, отделами, бригадами по поводу финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств. Эта группа отношений влияет на организацию и ритмичность производства;

– предприятием и его работниками при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении акций и облигаций предприятия, выплате процентов по облигациям и дивидендов по акциям, взыскании штрафов и компенсаций за причиненный материальный ущерб, удержании налогов с физических лиц. Организация финансовых отношений влияет на эффективность использования трудовых ресурсов;

– предприятием и вышестоящей организацией, внутри финансово-промышленных групп, внутри холдинга, с союзами и ассоциациями, членом которых является предприятие. Эти отношения возникают при формировании, распределении и использовании централизованных целевых денежных фондов и резервов на финансирование целевых отраслевых программ, проведение маркетинговых исследований, научно-исследовательских работ, при организации выставок, оказание финансовой помощи на возвратной основе для осуществления инвестиционных проектов и пополнения оборотных средств. Эта группа отношений, как правило, связана с внутриотраслевым перераспределением денежных средств и направлена на поддержку и развитие предприятий;

– предприятием и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет, формировании внебюджетных фондов, предоставлении налоговых льгот, применении штрафных санкций, получении ассигнований из бюджета;

– предприятием и банковской системой в процессе хранения денег в коммерческих банках, получе-

нии и погашении ссуд, уплаты процентов за кредит, покупке и продаже валюты, оказания других банковских услуг;

–предприятием и страховыми компаниями и организациями. Отношения возникают при страховании имущества, отдельных категорий работников, коммерческих и предпринимательских рисков;

–предприятием и инвестиционными институтами в ходе размещения инвестиций, приватизации и др.

Каждая из перечисленных групп имеет свои особенности и сферу применения. Однако все они носят двусторонний характер и их материальной основой является движение денежных средств. Движением денежных средств сопровождается формирование уставного капитала предприятия, начинается и завершается кругооборот средств, формирование и использование денежных фондов различного назначения.

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях. Большинство экономистов признают, что финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Обе функции тесно взаимодействуют между собой. С помощью распределительной функции происходит формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, распределение валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, определение основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций и государства в целом.

Объективной основой контрольной функции является стоимостный учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование. В основе финансов лежат распределительные отношения, обеспечивающие источниками финансирования воспроизводственный процесс (распределительная функция), и тем самым связывающие, воедино все фазы воспроизводственного процесса: производство, обмен и потребление. Однако размер получаемых предприятием доходов определяет возможности его дальнейшего развития. Эффективное и рациональное ведение хозяйства предопределяет возможности его дальнейшего развития и наоборот, нарушение бесперебойного кругооборота средств, рост затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг снижают доходы предприятия и соответственно возможности его дальнейшего развития, конкурентоспособность и финансовую устойчивость. В этом случае контрольная функция финансов сигнализирует о недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства, о недостатках в управлении финансовыми ресурсами и в организации производства. Игнорирование таких сигналов может привести к банкротству предприятия.

Реализация контрольной функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятий, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений.

2.2 Основы организации финансов предприятий. Принципы организации финансов

На организацию финансов малых предприятий оказывают влияние два фактора:

- 1) организационно-правовая форма хозяйствования;
- 2) отраслевые технико-экономические особенности.

Организационно-правовая форма хозяйствования определяется гражданским кодексом РФ. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности – коммерческие организации либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками – некоммерческие организации.

Финансовые отношения возникают уже на стадии формирования уставного капитала хозяйствующего субъекта, который с экономической точки зрения представляет собой имущество хозяйствующего

субъекта на дату его создания.

Организационно-правовая форма малого предприятия определяет содержание финансовых отношений в процессе создания уставного капитала. Так, участники полного товарищества должны внести не менее половины своего вклада в складочный капитал полного товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участниками в оговоренные в учредительном договоре сроки. При невыполнении этого правила, участник обязан уплатить товариществу 10 % годовых с внесенной части вклада и возместить причиненные убытки.

В учредительном договоре товарищества на вере оговариваются условия о величине и составе складочного капитала, а также размер и порядок изменения долей каждого из полных товариществ в складочном капитале, состав, сроки внесения вкладов и ответственность за нарушение обязательств.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью (ООО наиболее распространенная организационно-правовая форма малых предприятий) не может быть менее суммы, определенной законом и образуется за счет вкладов его участников. На момент регистрации он должен быть оплачен не менее чем на половину. Оставшаяся часть оплачивается участниками в течение года. Неоплаченная часть уставного капитала должна быть возмещена в течение года деятельности его участниками. При нарушении данного порядка общество должно либо уменьшить свой уставный капитал и зарегистрировать его уменьшение, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Открытое и закрытое акционерные общества образуют уставный капитал из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Его величина должна быть не менее размера, предусмотренного законом РФ об акционерных обществах. Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении АО все его акции должны быть распределены среди учредителей. По окончании второго и каждого последующего финансового года в случае, если стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, АО обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала.

Как видим, финансовые отношения между учредителями малых предприятий строятся по-разному в зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования. На содержание финансовых отношений и организационно-финансовую работу малых предприятий существенно влияет их отраслевая принадлежность.

Организация финансов предприятия строится на определенных принципах: хозяйственной самостоятельности, самофинансировании, материальной ответственности, заинтересованности в результатах деятельности, формировании финансовых резервов.

Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что предприятие самостоятельно, независимо от организационно-правовой формы хозяйствования определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств в целях извлечения прибыли. Рынок стимулирует предприятия к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя. Государство определяет отдельные стороны деятельности предприятий, например амортизационную политику. Так, законодательно регламентируются взаимоотношения предприятий с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами.

Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа – одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающего конкурентоспособность предприятия. В развитых рыночных странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70 % и более.

К основным собственным источникам финансирования предприятий в Российской Федерации относятся: амортизационные отчисления, прибыль, отчисления в ремонтный фонд.

Общий объем денежных средств предприятий недостаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все предприятия и организации способны полностью реализовать этот принцип. Предприятия и организации ряда отраслей народного хозяйства, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить их достаточную рентабельность. К ним относятся отдельные предприятия городского пассажирского

транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия получают ассигнования из бюджета на разных условиях.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия. В соответствии с российским законодательством предприятия, нарушающие договорные, обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, погашение векселей, нарушение налогового законодательства уплачивают пени, неустойки, штрафы. В случае неэффективной деятельности к предприятию может быть применена процедура банкротства. Для руководителей предприятия принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием налогового законодательства. К отдельным работникам предприятия применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

Эффективная необходимость принципа заинтересованности в результатах деятельности определяется основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом. На уровне отдельных работников реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда за счет фонда оплаты труда и прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также выплат работникам предприятия процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Для предприятия данный принцип может быть реализован в результате проведения государством оптимальной налоговой политики и соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью предприятий.

Принцип обеспечения финансовых ресурсов связан с необходимостью формирования финансовых резервов для обеспечения предпринимательской деятельности, которая сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут иметь место прямые прощеты в разработке производственной программы.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Вместе с тем денежные средства, направляемые в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости могли легко быть превращены в наличный капитал.

2.3 Финансовые ресурсы малых предприятий

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Следует выделить такое понятие, как капитал – часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота. Другими словами, капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы предприятия по своему происхождению разделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние).

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется решением руководящих органов на цели накопления и потребления. Прибыль, направляе-

мая на накопление, расходуется на развитие производства и способствует росту имущества предприятия. Прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

Амортизационные отчисления представляют собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они имеют двойственный характер, так как включаются в себестоимость продукции и в составе выручки от реализации продукции возвращаются на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно также разделить на собственные, заемные и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения средств является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный в уставный капитал другого предприятия в целях извлечения прибыли или участия в управлении предприятием.

Ссудный капитал передается предприятию во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, выданных на разные сроки, средств других предприятий в виде векселей, облигационных займов.

Бюджетные ассигнования могут использоваться как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки предприятий, производство продукции которых имеет общегосударственное значение.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе предприятия.

Предприятие, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Углубление этих процессов приводит к усложнению финансовой работы, использованию в практике финансовых инструментов.

Формирование финансовых фондов предприятия начинается с момента его организации. Предприятие в соответствии с законодательством создает Уставный капитал.

Уставный капитал – основной первоначальный источник собственных средств предприятия, который формирует основной и оборотный капитал, которые в свою очередь направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств.

К числу финансовых фондов предприятия относится добавочный капитал. Он создается за счет: прироста стоимости имущества в результате переоценки основных фондов; эмиссионного дохода (превышение цены акций над номинальной); безвозмездно полученных денежных и материальных ценностей на производственные цели. Он может быть использован на погашение сумм снижения стоимости имущества, выявившихся по результатам его переоценки, на погашение убытков, возникающих в результате безвозмездной передачи имущества другим предприятиям и лицам, на увеличение уставного капитала, на погашение убытка, выявленного по результатам работы предприятия за отчетный год.

Результатом и конечной целью хозяйственной деятельности предприятия является прибыль. После налоговых выплат образуется прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, из которой формируются: резервный капитал и другие аналогичные резервы, а также фонд накопления и фонд потребления.

Резервный капитал – денежный фонд предприятия, который образуется в соответствии с законодательством Российской Федерации и учредительными документами. Источником его формирования являются отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Он предназначен для покрытия убытков отчетного года, выплаты дивидендов при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей.

Наличие резервного фонда является важнейшим условием обеспечения устойчивого финансового состояния предприятия. К числу резервных фондов денежных средств относятся также резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, выкупной фонд, отложенный фонд и др., создаваемые в акционерных обществах для погашения облигаций и выкупа акций.

Фонд накопления – денежные средства, предназначенные для развития производства. Использование этих средств связано, как с развитием основного производства в целях увеличения имущества предприятия, так и с финансовыми вложениями для извлечения прибыли.

Фонд потребления – денежные средства, направляемые на социальные нужды, финансирование объектов непроектной сферы, единовременное поощрение, выплаты компенсационного характера и другие аналогичные цели.

Валютный фонд формируется на предприятиях, осуществляющих реализацию продукции на экспорт и получающих валютную выручку.

Денежные фонды

Результатом предпринимательской деятельности предприятия могут быть: доходы от реализации произведенного товара; доходы от выполненных работ и оказанных услуг; доходы от предоставления в пользование имущества.

Эти доходы выступают в форме выручки от реализации, которая поступает на расчетный и (или) валютный счет предприятия, если оно экспортирует продукцию. Выручка является прежде всего источником возмещения затрат на производство, продвижение на рынок и реализацию товаров (работ, услуг). Сюда также включается часть затрат по осуществлению экономической деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией продукции, но связанных с извлечением прибыли. Эти затраты в соответствии с законодательством также относятся на себестоимость продукции. Дальнейшее распределение выручки связано с формированием амортизационного фонда, который по своей экономической сущности предназначен для финансирования простого воспроизводства основных фондов.

2.4 Финансовый механизм малого предприятия

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма.

Финансовый механизм предприятия – это система управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли.

Система управления финансами включает в себя: финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение, информационно-методическое обеспечение управления финансами.

Финансовыми методами являются финансовое планирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование и финансовый контроль.

В соответствии с международным стандартом бухгалтерского учета под финансовым инструментом понимают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т.е. связанный с участием в капитале) – для другого.

Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты, такие как дебиторская и кредиторская задолженность, акции, так и производные инструменты, такие как финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы.

Финансовый актив может быть в виде: денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другого предприятия, контрактного права обмена на финансовый инструмент с другим предприятием, инструментом капитального характера другого предприятия.

Финансовое обязательство – это любое обязательство, которое является контрактным: передать денежные средства или иной финансовый актив; обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально неблагоприятных условиях.

Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками. Информационное обеспечение позволяет пользователям финансовой отчетности оценить степень рискованности финансовых инструментов.

Государственные и местные органы власти имеют возможность вовлекать в предпринимательскую деятельность свободные земли и ресурсы, нежилой муниципальный фонд, воздействовать на инвестиционную политику малых предприятий главным образом через субсидии и налоговые льготы.

В настоящее время реализуется Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации. Был принят Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88 от 14.06.95, который создает предпосылки для стимулирования малых предприятий на федеральном уровне, а так же был принят указ Президента РФ «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации» № 491 от 4.04.96.

Законодательство разграничило предметы ведения органов власти различных уровней относительно малого бизнеса. Так, ведению Российской Федерации подлежат определение общих принципов, приоритетных направлений и методов государственной поддержки малого предпринимательства, установление порядка создания и деятельности федеральных органов государственной власти в области государственной поддержки малого предпринимательства, разработка и реализация федеральных программ развития и поддержки малого предпринимательства, финансируемых не менее чем на 50 % за счет средств федерального бюджета и специализированных внебюджетных фондов РФ, установление льгот для субъектов малого предпринимательства по федеральным налогам и иным платежам в федеральный бюджет и специализированные внебюджетные фонды РФ.

Субъекты РФ в соответствии со своими полномочиями решают все вопросы в области поддержки малого предпринимательства, в том числе могут применять дополнительные меры по поддержке малого предпринимательства за счет собственных средств и ресурсов.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития;
- создание льготных условий использования государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации, лицензирования деятельности, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности, включая содействие развитию торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными, отраслевыми и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми соответственно Правительством РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

Правительство РФ ежегодно перед представлением федерального бюджета вносит на рассмотрение федерального Собрания РФ проект Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства.

В федеральном бюджете ежегодно предусматривается выделение ассигнований на ее реализацию.

Государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства включают в себя следующие основные положения:

- меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки на федеральном, региональном и местном уровнях;
- перспективные направления развития и приоритетные виды деятельности;
- меры, принимаемые для реализации основных направлений и развития форм поддержки;
- меры по вовлечению в предпринимательскую деятельность социально незащищенных слоев населения, в том числе инвалидов, женщин, молодежи, уволенных в запас военнослужащих, безработных беженцев и вынужденных переселенцев, лиц вернувшихся из мест заключения;
- предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;
- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также инновационных про-

грамм;

- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства незавершенных строительством и пустующих объектов, рентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях;
- меры по обеспечению субъектам малого предпринимательства возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в указанные объекты средств.

Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства осуществляется ежегодно за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов РФ и средств местных бюджетов, а также за счет других источников. Объем обязательных ежегодно выделяемых средств указывается в расходной части федерального бюджета отдельной строкой по представлению Правительства РФ. Объем финансирования, указанных программ, за счет средств бюджетов субъектов РФ и средств местных бюджетов указывается в расходной части соответствующих бюджетов отдельной строкой по представлению органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

В целях определения оптимальных путей и форм развития государственных и муниципальных механизмов финансовой поддержки малого бизнеса конференция считает необходимым осуществить следующий комплекс мер:

1 Правительству РФ и Государственной Думе в кратчайшие сроки соответственно принять и одобрить «Федеральную программу поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2003 – 2005 гг.».

2 Принять решение о создании на федеральном уровне системы предоставления государственных гарантий малому предпринимательству на основе существующей инфраструктуры государственной поддержки малого предпринимательства (Федерального и региональных фондов поддержки малого предпринимательства).

3 Правительству РФ, администрациям субъектов РФ при формировании бюджета на 2003 г. предусмотреть в соответствующих бюджетах отдельную строку на обеспечение рисков по гарантиям, выданным Федеральными и региональными фондами поддержки малого предпринимательства по кредитам банков, предоставляемым субъектам малого предпринимательства.

4 Законодательно обеспечить выделение не менее 0,5 % средств бюджетов федерального, регионального и муниципального уровней на нужды развития малого предпринимательства.

5 Правительству РФ предусмотреть мероприятия по поддержке малого предпринимательства в иных Федеральных целевых программах, направленных на экономическое развитие отраслей и территорий.

6 Принять необходимые законодательные меры и обеспечить ресурсную поддержку развития сети венчурных фондов, инвестирующих развитие малого инновационного предпринимательства.

7 Разработать нормативно-правовую базу, стимулирующую привлечение средств населения и предпринимателей для развития малых предприятий.

8 Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований:

8.1 Принять региональные программы поддержки малого предпринимательства с учетом параметров бюджета на 2003 г.

8.2 При проведении конкурсного отбора исполнителей по государственным и муниципальным заказам предусматривать размещение среди субъектов малого предпринимательства не менее 15 % от объемов заказа в соответствии с действующим законодательством, разработав необходимую нормативную базу и установив ответственность должностных лиц за невыполнение.

Предприятия, учреждения, организации, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, общественные объединения могут самостоятельно разрабатывать и реализовывать программы поддержки малого предпринимательства, создавать фонды поддержки малого предпринимательства, а также вносить предложение в органы исполнительной власти и органы местного самоуправления о включении отдельных проектов и мероприятий в государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства.

В целях установления конструктивного диалога бизнеса и власти, конференция предлагает создания механизма оптимизации и баланса интересов государства и малого бизнеса в процессе разработки и

принятия законодательных, нормативных и правовых норм, направленных на регулирование и развитие малого предпринимательства и рекомендует следующее:

1 Федеральным общественным объединениям предпринимателей в контакте с администрацией Президента РФ и Правительством РФ обеспечить создание механизма общественной экспертизы нормативных и правовых документов, затрагивающих вопросы регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства, который предусматривает введение порядка, обязывающего все документы (проекты законов, программы, инструкции) о регулировании предпринимательской деятельности направлять на предварительную экспертизу в Торгово-промышленную палату (ТПП) РФ и в профильные объединения предпринимателей.

2 Активизировать деятельность Общественного совета предпринимателей при Правительстве РФ из числа делегируемых представителей регионов и российских общественных объединений предпринимателей.

3 Торгово-промышленной палате РФ, совместно с ОПОРОй и Российским союзом промышленников и предпринимателей продолжить координацию усилий объединений предпринимателей по анализу ситуации в малом бизнесе, выработке предложений и защите интересов малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

4 Считать целесообразным включение в состав рабочих групп и экспертных советов при разработке процедур выделения государственных средств на программы развития малого бизнеса, финансово-кредитную поддержку малых предприятий представителей объединений предпринимателей.

5 ТПП РФ, объединениям предпринимателей принять меры для своевременного и полного информирования предпринимателей об изменениях в законодательстве, нормативно-правовой базе, программах развития малого предпринимательства, возможностях использования финансово-кредитных ресурсов для развития малого предпринимательства.

6 Инициировать на региональном уровне проведение конференций, «круглых столов» и других мероприятий, направленных на создание благоприятных условий для ресурсного обеспечения малого предпринимательства.

С целью поддержки малого предпринимательства Тамбовская областная Дума приняла закон «О зонах экономического благоприятствования для отдельных видов предпринимательской деятельности». Этим законом освобождаются от налога предприниматели в деятельности которых, производство составляет не ниже 70 % всего объема услуг. Это для вновь созданных. А для существующих не облагается налогами та часть продукции, которая является приростом к уровню предыдущего года. Можно согласиться – это хороший стимул развития производства. В зону экономического благоприятствования вошли города Уварово, Котовск, Рассказово и Первомайский район, где наблюдается наивысшее напряжение на рынке труда. Исходя из этого, многие предприниматели воспользовались предоставленными условиями.

За 2000 год администрацией области, ее комитетом по развитию предпринимательства, связи и платных услуг немало сделано для поддержки этого перспективного сектора экономики. Сами предприниматели оценили конкретные шаги по устранению известных административных барьеров, определенные постановлением № 198 от 14.03.2001, признали результативность организационной работы по оказанию услуг образовательного, юридического консультационного характера, по продвижению на потребительский рынок продукции малых предприятий, в особенности через ярмарки, выставки. И все же самую большую надежду предприниматели возлагают на разрабатываемую программу поддержки и развития малого предпринимательства на 2001–2003 гг.

На съезде предпринимателей Тамбовщины были выдвинуты следующие предложения: необходимость ускорить создание областной межведомственной комиссии по преодолению административных барьеров при развитии предпринимательства, обеспечить формирование областного фонда поддержки малого предпринимательства как механизма привлечения, аккумуляции и распределения средств, необходимых для реализации программ и проектов развития малого предпринимательства. Для оказания финансовой помощи малому бизнесу предложено ежегодно предусматривать в областном бюджете средства в размере 0,5 % от его доходной части. Внесено в резолюцию съезда предложение по осуществлению инвестиционной поддержки малого предпринимательства по созданию системы налоговых

льгот, обеспечению гарантий, залогов финансовым институтам при поддержке фермерских хозяйств и ряд других. Продуман на съезде и механизм продвижения данных предложений в реальную жизнь. Намечено, в частности, при главе администрации области создать консультативный совет по малому предпринимательству, главной целью деятельности которого станет определение стратегии действий в этой сфере экономики, разработка проектов нормативно-правовых документов, программ, предложений, способствующих количественному и качественному росту малого бизнеса.

3.1 Фонд поддержки малого предпринимательства (ФПМП). *ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

Номинально действенным инфраструктурным звеном сферы кредитования МП должны были стать специализированные фонды поддержки малого предпринимательства. За ними законодательно закреплено право заниматься кредитной деятельностью.

Фонд поддержки малого предпринимательства – это некоммерческая организация, которая создается в целях финансирования программ, проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства, путем аккумулирования *бюджетных* средств, средств, поступающих от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от собственной деятельности, добровольных взносов физических и юридических лиц, в том числе иностранных, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг, а также доходов, получаемых по процентам от льготных кредитов, выделенных на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства. Фонд поддержки малого предпринимательства является юридическим лицом.

Основные направления деятельности фонда поддержки малого предпринимательства:

- содействие в формировании рыночных отношений на основе государственной поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции путем привлечения и эффективного использования финансовых ресурсов для реализации целевых программ, проектов и мероприятий в области малого предпринимательства;

- участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсном отборе, а также в реализации федеральных, региональных, межрегиональных, отраслевых, межотраслевых и муниципальных программ развития и поддержки малого предпринимательства, проектов в области малого предпринимательства, демонаполизации экономики, развития конкуренции, насыщения товарного рынка, создания новых рабочих мест;

- участие в формировании инфраструктуры рынка, обеспечивающей равные условия и возможности для осуществления деятельности в области малого предпринимательства;

- поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых технологий и изобретений;

- содействие в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реализации приоритетных направлений деятельности по созданию конкурентной среды и развитию малого предпринимательства;

- организация консультаций по вопросам налогообложения и применения норм законодательства.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства создается Правительством РФ и осуществляет финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства.

Федеральный фонд является заказчиком Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства. Он выступает гарантом по целевым иностранным кредитам, предоставляемым РФ на поддержку малого предпринимательства, а также по инвестиционным кредитам, предоставляемым кредитными организациями РФ субъектами малого предпринимательства на коммерческой основе для реализации конкретных программ и проектов.

Государственными и муниципальными, в том числе специализированными фондами поддержки малого предпринимательства являются учрежденные уполномоченными на то федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, фонды, в уставном капитале которых участие РФ, субъектов РФ, муниципальных образований составляет не менее 50 %.

Доходы от деятельности федерального, государственных и муниципальных фондов поддержки ма-

лого предпринимательства остаются в их распоряжении, не подлежат налогообложению и направляются на реализацию целей и задач, предусмотренных соответствующим Федеральным законом.

Порядок выделения средств из государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства и предоставления за счет этих средств гарантий субъектам малого предпринимательства устанавливается фондами при наличии технико-экономических обоснований программ, проектов и мероприятий в области малого предпринимательства.

Государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства имеют право на предоставление субъектам малого предпринимательства льготных кредитов, беспроцентных ссуд, краткосрочных займов без приобретения лицензии на банковскую деятельность.

К основным задачам фондов относятся:

- предоставление финансовой помощи на платной и безвозмездной основе при осуществлении программ демополизации, репрофилирования производства в целях развития конкуренции и насыщения товарного рынка;
- выполнение функций залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий;
- долевое участие в создании и деятельности хозяйствующих субъектов, обеспечивающих развитие инфраструктуры рынка, специализированных консультационных организаций и информационных систем поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции, систем потребительской экспертизы и сертификации товаров и услуг;
- финансирование мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для малых предприятий, поддержке новых экономических структур, защите прав потребителей;
- финансирование научных исследований, научно-практических конференций, симпозиумов, совещаний, в том числе международных, связанных с деятельностью указанных фондов;
- проведение мероприятий, направленных на привлечение и эффективное использование средств отечественных и иностранных инвесторов, в том числе проведение конкурсов, аукционов, выставок, лотерей, а также совершение операций с ценными бумагами в порядке, установленном действующим законодательством;
- организация сбора, обработки правовой, патентно-лицензионной и иной информации, представляющей интерес для субъектов малого предпринимательства, изучение конъюнктуры внутреннего рынка, предоставление консультационной и организационно-методической помощи при разработке программ и проектов в области малого предпринимательства;
- осуществление в установленном порядке внешнеэкономической деятельности, участие в международных программах и проектах в области малого предпринимательства.

Порядок направления в государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства средств из соответствующих бюджетов и порядок контроля за использованием указанных средств устанавливаются соответствующими органами представительной власти, органами местного самоуправления.

Так, в 1998 г. ФПМП через банки-партнеры предоставил МП около восьми тысяч кредитов на сумму около 120 млн. долл., в 1999 г. – примерно столько же, но на сумму, в два раза меньшую. В 2000 г. ФПМП вышел на докризисные объемы кредитования, что в значительной мере связывается с ростом спроса на кредиты со стороны производственных МП. Конечно, объемы кредитования МП в рамках ФПМП с учетом общего числа трудно считать весомыми, основная нагрузка здесь ложится на региональные фонды поддержки.

Существуют позитивные примеры кредитной деятельности региональных фондов поддержки малого предпринимательства. Так, в Свердловской области 15 муниципальных фондов осуществляют микрокредитование МП. Основным кредитополучателем являются МП и ПБОЮЛ (предприниматели без образования юридического лица), занимающиеся торговой деятельностью. Кредиты выдаются максимум на 2-3 месяца. Чаще всего заемщики их берут под оборотные средства на 1-2 недели. Оформление первого займа занимает в среднем пять дней. Повторный кредит может быть получен в течение часа. Кредиты предоставляются без залога, при отсутствии кредитной истории заемщика, даже с пониманием того, что деятельность мелких торговцев относится к категории «непрозрачной». Тем не менее, норма возврата кредитов близка к 100 %. Конечно, кредиты выдаются не всем, а только «проверенным» предпринимателям. Кроме того, используется практика «тесного контакта» с заемщиком: последний платит проценты по кредиту раз в 3-4 дня, даже если их сумма невелика. Но главное – своего рода «круговая

порука» тех, кто занимается этим видом бизнеса в Свердловской области. Она важнее, чем формальные кредитные истории.

Уникальность свердловского опыта состоит в достаточно широком охвате МП. В большинстве же фондов кредитуются от силы несколько десятков предприятий, что, как правило, составляет доли процента от общего числа желающих получить кредит. Абсолютное большинство российских региональных фондов поддержки малого предпринимательства, привыкших к постоянной бюджетной «подпитке», в настоящее время вообще не имеет средств на организацию кредитования в экономически значимых масштабах.

В целях создания благоприятных условий для формирования и развития небанковских институтов финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации конференция считает необходимым:

1 Добиться от Правительства РФ принятия конкретных решений с целью содействия становлению микрофинансового сектора для развития малого предпринимательства и социальной стабилизации общества.

2 Обратить внимание профильных комитетов Государственной Думы, Правительства РФ на необходимость дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы небанковских микрофинансовых организаций.

3 Принять закон «О кредитной кооперации», регулирующий деятельность кредитных кооперативов с участием физических и юридических лиц.

4 Не допустить ухудшения существующей системы налогообложения микрофинансовых организаций.

5 Изыскать возможность дополнительного выделения в 2002 г. средств на развитие институтов микрофинансирования в целях государственной поддержки малого предпринимательства.

6 Поддержать практику сотрудничества действующих микрофинансовых организаций с фондами государственной поддержки малого предпринимательства.

7 Улучшить координацию и взаимодействие существующей системы сервисного обслуживания малого предпринимательства с небанковскими микрофинансовыми организациями.

8 В области совершенствования законодательства:

– законодательно закрепить возможность участия юридических лиц в кредитных кооперативах;

– разрешить страхование финансовых рисков в обществах взаимного кредитования;

– законодательно закрепить возможность создания многоуровневой системы небанковских микрофинансовых организаций.

9 В области институциональной поддержки:

признать необходимость подготовки кадров для микрофинансовых организаций и содействовать ей;

создать при одном из комитетов экономического блока Государственной Думы РФ экспертный совет по микрофинансированию.

10 Рекомендовать создание в муниципальных образованиях «касс взаимопомощи малого бизнеса» с участием объединений предпринимателей. Разработать предложения по правовому обеспечению подобных «касс», включая освобождение от налогообложения средств субъектов малого бизнеса, перечисляемых в «кассы взаимопомощи».

3.2 Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности малого предпринимательства

Федеральный закон № 222-ФЗ от 29.12.1995 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» определяет правовые основы ведения и применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства юридических лиц и физических лиц, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Эта система применяется наряду с общепринятой системой налогообложения, учета и отчетности. Право выбора системы налогообложения, учета и отчетности, включая переход к упрощенной системе или возврат к принятой ранее системе, предоставляется субъектам малого предпринимательства на добровольной основе в порядке, предусмотренном законом.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности организациями предусматривает замену уплаты совокупности установленных законодательством региональных и местных налогов и сборов уплатой *единого налога*, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организации за отчетный период.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, сохранен действующий порядок уплаты таможенных платежей, государственных пошлин, налога на приобретение автотранспортных средств, лицензионных сборов, отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты установленного законодательством подоходного налога на доход, полученный от осуществляемой предпринимательской деятельности, уплатой стоимости патента на занятие данной деятельностью.

Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения и отчетности, оформляют первичные документы бухгалтерской отчетности и ведут книги учета доходов и расходов по упрощенной форме, в том числе без применения способа двойной записи, плана счетов и соблюдения иных требований, предусмотренных действующим положением о ведении бухгалтерского учета и отчетности.

Упрощенная форма первичных документов бухгалтерской отчетности и ведения книги учета доходов и расходов устанавливается Минфином РФ и является единой на всей территории РФ.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную форму системы налогообложения, учета и отчетности, сохранен действующий порядок ведения кассовых операций и представления необходимой статистической отчетности.

Действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности распространяется на индивидуальных предпринимателей и организации с предельной численностью работающих, включая работающих по договорам подряда и иным договорам гражданско-правового характера, до 15 человек независимо от вида осуществляемой ими деятельности. Предельная численность работающих для организаций включает численность работающих в их филиалах и подразделениях.

Под действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности не подпадают организации, занятые производством подакцизной продукции, организации, созданные на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий, а также кредитные организации, страховщики, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, предприятия игорного и развлекательного бизнеса и хозяйствующие субъекты других категорий, для которых Минфином РФ установлен особый порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Субъекты малого предпринимательства могут перейти на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором произошла подача заявления на право применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, совокупный размер валовой выручки данного налогоплательщика не превысил суммы стотысячекратного минимального размера оплаты труда, установленного законодательством на первый день квартала, в котором произошла подача заявления.

Вновь созданная организация или вновь зарегистрированный индивидуальный предприниматель, подавший заявление на право применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, считается субъектом упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности с того квартала, в котором произошла их официальная регистрация.

Объектом обложения единым налогом организации в упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности устанавливается совокупный доход, или валовая выручка, полученные за отчетный период. Выбор объекта налогообложения осуществляется органом государственной власти субъекта РФ.

Совокупный доход исчисляется как разница между валовой выручкой и стоимостью использованных в процессе производства товаров, работ, услуг, сырья, материалов, комплектующих изделий, приобретенных товаров, топлива, текущего ремонта, затрат на аренду помещений, используемых для производственной и коммерческой деятельности, затрат на аренду транспортных средств, расходов на уплату процентов за пользование кредитными ресурсами банков в пределах действующей ставки рефинансирования Центрального банка РФ плюс 3 % оказанных услуг, а также сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам, налога на приобретение автотранспортных средств, отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды, уплаченных таможенных платежей, государственных пошлин и лицензионных сборов.

Валовая выручка исчисляется как сумма выручки, полученной от реализации товаров, работ, услуг,

продажной цены имущества, реализованного за отчетный период, и внереализационных доходов.

Для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности установлены следующие ставки *единого налога на совокупный доход*, подлежащий зачислению:

- в федеральный бюджет – в размере 10 % от совокупного дохода;
- в бюджет субъекта РФ и местный бюджет – в суммарном размере не более 20 % от совокупного дохода.

Устанавливаются следующие ставки *единого налога на валовую выручку*:

- в федеральный бюджет – в размере 3,33 % от суммы валовой выручки;
- в бюджет субъекта РФ и местный бюджет – в размере не более 6,67 % от суммы валовой выручки.

Годовая стоимость патента, уплаченная индивидуальными предпринимателями, направляется полностью в бюджет субъекта РФ.

Конкретные ставки единого налога в зависимости от вида осуществляемой деятельности субъектов малого предпринимательства, а также пропорции распределения зачисляемых налоговых платежей между бюджетом субъекта РФ и местным бюджетом устанавливаются решением органа государственной власти субъекта РФ.

В зависимости от вида осуществляемой деятельности организации органы государственной власти субъектов РФ могут устанавливать иной порядок налогообложения:

- расчетный порядок определения единого налога на основе показателей по типичным организациям-представителям. При этом суммы единого налога, подлежащие уплате организациями за отчетный период, не могут быть ниже определенных расчетным путем, а порядок их распределения между бюджетами всех уровней должен соответствовать нормам, установленным Федеральным законом;
- льготы и льготный порядок по уплате единого налога для отдельных категорий плательщиков в пределах объема налоговых поступлений, подлежащих зачислению в бюджет субъекта РФ и местный бюджет.

Официальным документом, удостоверяющим право применения субъектами малого предпринимательства упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, является *патент*, выдаваемый сроком на один календарный год налоговыми органами по месту постановки организаций и индивидуальных предпринимателей на налоговый учет. Форма патента устанавливается Государственной налоговой службой РФ и является единой на всей территории РФ.

Годовая стоимость патента для субъектов малого предпринимательства устанавливается с учетом ставок единого налога решением органа государственной власти субъекта РФ в зависимости от вида деятельности.

Выплата годовой стоимости патента осуществляется индивидуальными предпринимателями ежеквартально с распределением платежей, устанавливаемым органом государственной власти субъекта РФ. Оплата стоимости патента засчитывается в счет обязательства по уплате единого налога организации.

Уплачиваемая годовая стоимость патента зачисляется в федеральный бюджет, а также в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты в соотношении один к двум. Для индивидуальных предпринимателей уплачиваемая годовая стоимость патента является фиксированным платежом, заменяющим уплату единого налога на доход за отчетный период.

Организациям и индивидуальным предпринимателям патент выдается налоговыми органами по месту их постановки на налоговый учет на основе письменного заявления, подаваемого не позднее, чем за один месяц до начала очередного квартала, при соблюдении следующих условий:

- если общее число работников, занятых в организации, не превышает предельной численности, установленной федеральным законом;
- если организация не имеет просроченной задолженности по уплате налогов и иных обязательных платежей за предыдущий период;
- если организацией своевременно сданы необходимые расчеты по налогам и бухгалтерская отчетность за предыдущий отчетный период.

При получении патента в налоговом органе организация или индивидуальный предприниматель предъявляет для регистрации *книгу учета доходов и расходов*, в которой указываются наименование организации, фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, вид осуществляемой деятельности, местонахождение, номера расчетных и иных счетов, открытых в учреждениях банков. Налоговый орган на первой странице книги учета доходов и расходов фиксирует регистрационный номер

патента и дату его выдачи. При выдаче патента заполняется также и его дубликат, который хранится в налоговом органе.

По истечении срока действия патента индивидуального предпринимателя налоговый орган выдает патент на очередной годичный срок действия с регистрацией новой книги учета доходов и расходов.

При превышении предельной численности работающих налогоплательщики переходят на общепринятую систему налогообложения, учета и отчетности начиная с квартала, следующего за кварталом, в котором должен быть представлен отчет о финансово-хозяйственной деятельности. Отказ от применения упрощенной системы и переход к общепринятой системе налогообложения, учета и отчетности осуществляются с начала очередного календарного года при условии подачи соответствующего заявления в налоговый орган не позднее, чем за 15 дней до завершения календарного года.

В целях совершенствования действующей системы налогообложения субъектов малого предпринимательства конференция предлагает осуществить ряд следующих первоочередных мер:

1 Безотлагательно отменить положение Федерального Закона № 198, касающееся взимания единого социального налога индивидуальными предпринимателями и плательщиками единого налога на вмененный доход.

2 Обеспечить принятие не позднее октября 2002 г. и введение в действие с 2003 г. пакета налоговых законов, направленных на реальное стимулирование малого предпринимательства в России, включая особый налоговый режим для инновационного предпринимательства, и гарантировать их стабильность в течение ближайших пять лет.

3 Обеспечить распространение применения специальных режимов налогообложения на всех субъектов малого предпринимательства в соответствии с критериями, установленными Законом РФ № 88-ФЗ от 14.06.1995 «О государственной поддержке малого предпринимательства РФ».

4 Упростить учет и отчетность субъектов малого предпринимательства при применении специальных налоговых режимов, форму отчетности по налогам при общем режиме налогообложения, а также формы и порядок предоставления статистической отчетности.

5 Обеспечить возможность учета НДС как разности между ценой покупки и ценой реализации при работе контрагентов с теми предпринимателями, которые не являются плательщиками НДС.

6 В Закон РФ «Об упрощенной системе налогообложения» внести поправки, предусматривающие:
–патентную систему, заменяющую уплату налогов уплатой фиксированной стоимости патента;
–для предприятий, выплачивающих налог с разницы между доходами и расходами, право включать в состав расходов всех экономически обоснованных расходов, не устанавливая при этом дискриминационного по отношению к ним закрытого перечня.

7 В Закон РФ «О налоге на вмененный доход» внести поправки, устанавливающие:
–добровольность применения налога;
–исключение возможности установления повышающих коэффициентов на уровне органов власти субъектов федерации и местных органов;
–обеспечение соответствия суммы базовой доходности реальным статистическим показателям доходности малого предпринимательства.

8 Все нововведения и разрабатываемые особенности налогообложения малого бизнеса соотнести с требованиями Налогового кодекса РФ и разработать график введения тех или иных налогов или налоговых ставок.

3.3 Финансовые льготы для малых предприятий

Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством. Если изменения налогового законодательства создают менее благоприятные условия для субъектов малого предпринимательства по сравнению с ранее действовавшими, то в течение первых четырех лет своей деятельности эти субъекты подлежат налогообложению в том же порядке, который действовал на момент их государственной регистрации.

Общее законодательство по налогу на прибыль устанавливает следующие льготы для малых предприятий. В первые два года работы не уплачивают налог на прибыль предприятия, осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного, производственного,

социального и природоохранного назначения, при условии, если выручка от этих видов деятельности превышает 70 % общей суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг. При этом днем начала работы предприятия считается день его государственной регистрации.

В третий и четвертый год работы, малые предприятия уплачивают налог в размере соответственно 25 % и 50 % от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности составляет свыше 90 % общей суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг. Льготы не предоставляются малым предприятиям, образованным на базе ликвидированных и реорганизованных предприятий, их филиалов и структурных подразделений. При прекращении малым предприятием деятельности, в связи с которой ему были предоставлены налоговые льготы, до истечения пятилетнего срока начиная со дня его государственной регистрации, сумма налога на прибыль, исчисленная в полном размере за весь период его деятельности и увеличенная на сумму дополнительных платежей, определенных исходя из ставки рефинансирования Центрального банка РФ за пользование банковским кредитом, действовавшей в соответствующих отчетных периодах, подлежит внесению в федеральный бюджет.

Субъекты малого предпринимательства могут применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных фондов.

Наряду с применением механизма ускоренной амортизации субъекты малого предпринимательства могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 % первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трех лет.

В случае прекращения деятельности малого предприятия до истечения одного года с момента ввода его в действие суммы дополнительно начисленной амортизации подлежат восстановлению за счет увеличения балансовой прибыли.

Кредитование субъектов малого бизнеса осуществляется на льготных условиях с компенсацией соответствующей разницы кредитным организациям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства.

Фонды поддержки могут компенсировать кредитным организациям полностью или частично недополученные ими доходы при кредитовании субъектов малого предпринимательства на льготных условиях.

Размер, порядок и условия компенсации устанавливаются договором между кредитной организацией и соответствующим фондом поддержки малого предпринимательства.

Страхование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях. Фонды поддержки малого предпринимательства могут компенсировать страховым организациям полностью или частично недополученные ими доходы при страховании на льготных условиях субъектов малого предпринимательства.

Размер, порядок и условия компенсации устанавливается договором между страховой организацией и соответствующим фондом поддержки малого предпринимательства.

Правительство РФ, органы исполнительной власти субъектов РФ предусматривают резервирование для субъектов малого предпринимательства определенной доли заказов на производство и поставку отдельных видов продукции, товаров и услуг для государственных нужд.

Государственные заказчики при формировании и размещении заказов и заключении государственных контрактов на закупку и поставку продукции, товаров и услуг для государственных нужд по видам продукции, отнесенным Правительством РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ к приоритетным, обязаны размещать у субъектов малого предпринимательства не менее 15 % от общего объема поставок для государственных нужд данного вида продукции на основе конкурсов на указанные поставки, проводимых между субъектами малого предпринимательства.

Федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ осуществляют меры по расширению участия субъектов малого предпринимательства в экспортно-импортных операциях, а также по участию этих субъектов в реализации программ и проектов в области внешнеэкономической деятельности, содействию их участию в международных поставках и ярмарках.

Размер, порядок и условия компенсации расходов, связанных с поддержкой внешнеэкономической деятельности, устанавливаются договором между субъектом малого предпринимательства и соответствующим государственным или муниципальным фондом поддержки малого предпринимательства.

Кредитование малого предпринимательства как форма финансовой поддержки

Одной из причин многолетней стагнации российского малого предпринимательства является отсутствие сколь либо действенной системы кредитной поддержки МП. В 1999 – начале 2000 гг. впервые за все годы реформ сформировались наиболее благоприятные условия для развития малого предпринимательства, особенно производственной ориентации. Но именно в этот момент малый бизнес России оказался практически «отрезан» от долгосрочных кредитов по доступной ставке процента, требующихся в первую очередь для долговременных вложений в приобретение и модернизацию основных фондов.

Система кредитования малого предпринимательства ничем не выделяется на фоне крайне слабо развитой российской финансово-кредитной инфраструктуры в целом. Несмотря на то, что в названиях многих банков и специализированных фондов формально присутствуют декларации о содействии малому бизнесу, в реальности кредитованием малого предпринимательства занимается чрезвычайно ограниченное число такого рода учреждений. Причем их влияние на положение дел в сфере малого предпринимательства невелико.

Можно констатировать, что в настоящее время наиболее действенным институтом кредитования МП, включая предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ), является программа Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). ЕБРР совместно с «донорами» – семью ведущими промышленно развитыми государствами и другими странами и организациями – выделил на эти цели 300 млн. долл., из них ЕБРР – примерно половину. Финансовые ресурсы стали основой программы ЕБРР «Фонд поддержки малого бизнеса в России» (ФПМБ).

Механизм выдачи кредитов в рамках ФПМБ выглядит так: ЕБРР в лице Фонда предоставляет долгосрочные кредиты российским коммерческим банкам, которые в соответствии с заключаемым кредитным договором обязаны использовать предоставленные им средства для кредитования МП и ПБОЮЛ. В настоящее время ФПМБ сотрудничает с пятью банками – четырьмя российскими и одним банком только с иностранным капиталом. К ним относятся: Сбербанк РФ, АБ «Нижегородский банкирский дом» (Нижний Новгород), Дальневосточный банк (Владивосток), Петровский банк (Санкт-Петербург), а также Банк кредитования малого бизнеса (КМБ-Банк) с иностранным капиталом. Для данной работы они используют отделения и филиалы в 24 городах России. ФПМБ оказывает своим банкам-партнерам широкую консультационную поддержку с помощью западных и российских экспертов, предоставляет программное обеспечение, оборудование и т.п.

В соответствии с определенной ФПМБ методикой выдачи кредитов банк должен проводить анализ реального экономического положения заемщика, а не только предлагаемого им обеспечения. При этом обеспечение по кредитам должно покрывать 100 % суммы кредита и проценты по нему. В качестве залога банки могут принимать не только недвижимость, драгоценные металлы, депозиты и прочее стандартное обеспечение, но также и личное имущество заемщика. В процессе всего срока кредитования заемщик постоянно контролируется прикрепленным кредитным экспертом. В число важнейших положений методики входит требование быстрой обработки кредитных заявок: с момента подачи заявки в банк до проведения анализа на месте работы потенциального заемщика должно пройти не более трех дней. Важно и то, что при обращении за кредитом от потенциального заемщика не требуется предоставления бизнес-плана. В настоящее время наиболее действенную работу по реализации этой программы ведет Сбербанк РФ. Так, из 34 отделений Московского банка Сбербанка РФ 15 за последние два года, непосредственно действуя в рамках программы, выдали более 2000 кредитов, из них 80 % микрокредитов (до 30 тыс. долл. в рублевом эквиваленте). Кредитная политика Сбербанка предполагает, что такого рода кредиты предназначены преимущественно для пополнения оборотных средств и поэтому они выдаются не более чем на год. (Юридические лица, т.е. МП как таковые, могут получать кредиты в размере до 125 тыс. долл. в рублевом эквиваленте, причем сроком на два года. Подобные кредиты уже могут использоваться на инвестиционные нужды).

Ограничения на выдачу кредитов касаются лишь некоторых областей предпринимательской деятельности: игорного бизнеса; производства табачных изделий, алкогольных напитков; операций по торговле ценными бумагами. Процентную ставку льготной назвать нельзя, но, тем не менее, определенный спрос на такие кредиты Сбербанка все же имеется, что обусловлено относительной простотой их получения. В Московском банке Сбербанка РФ отказ получают лишь 20 % обратившихся за кредитом.

КМБ-Банк создан на базе Российского банка проектного финансирования специально для реализации программы ЕБРР как банк только с иностранным участием. Основными акционерами КМБ-Банка являются ЕБРР и некоммерческая организация «Фонд экономического развития Сороса» (ФЭРС). Наряду с Москвой и Подмосковьем КМБ-Банк активно кредитует малый бизнес в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Омске, Самаре, Тольятти, Барнауле, Екатеринбурге и Томске. Максимальный размер кредита в этом банке установлен в 155 тыс. долл. на срок в два года, т.е. данные кредиты могут использоваться для инвестиций в оборудование при условии быстрой окупаемости инвестиционных проектов. Декларации банка о поддержке малого предпринимательства сочетаются с жесткой направленностью на получение максимальной прибыли. Из этого следует вывод, что кредитование российских МП при правильной организации является весьма выгодным делом хотя бы потому, что в Европе ставка процента для аналогичных кредитов ниже как минимум в полтора раза. Деятельность этого банка можно рассматривать в качестве своего рода эталонной, показывающей российским банкам как можно разумно кредитовать малый бизнес.

Среди российских банковских учреждений, реально занимающихся кредитованием малого бизнеса, можно назвать АКБ «Пробизнес банк», но при этом количество выданных им мелких кредитов невелико, кредит выдается под стандартный процент и залог. Кредитование МП является для банка лишь вспомогательным видом деятельности. Процент отказов обратившимся за кредитом существенно больше, чем в Сбербанке. Кредитная политика банка трактует кредитование малых предприятий как перспективную сферу деятельности, которая в будущем, возможно, станет привлекательной.

Следует особо подчеркнуть, что банковское требование о залоге заведомо «отсекает» от кредита «венчурных» предпринимателей. У них, как правило, нет производственных помещений, оргтехники, нередко плохо и с личным имуществом. А ведь именно такие предприниматели больше других нуждаются в кредите. Чаще всего здесь необходимы иные – небанковские – институты кредитования малого бизнеса.

Также можно выделить *общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства*, которые создаются для аккумуляции временно свободных денежных средств. Эти общества решают следующие вопросы:

- размещение обязательных резервов в Центральном банке РФ;
- поручение управления собственными ресурсами банку-депозитарию или иной кредитной организации;
- определение размера, периодичности внесения вкладов или взносов участниками указанных обществ, а также предельных размеров, сроков и условий оказания им финансовой помощи.

Общества взаимного кредитования не вправе предоставлять денежные средства физическим и юридическим лицам, не являющимся их участниками.

В целях создания в России действенной системы предоставления государственных гарантий, обеспечивающей доступ субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам, конференция считает необходимым осуществить следующие мероприятия:

1 Разработать механизм государственных гарантий, обеспечивающих разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми предприятиями; осуществить апробацию такого механизма в пилотных субъектах Российской Федерации с последующим анализом эффективности и выработкой предложений по внедрению на всей территории Российской Федерации.

2 Создать кредитные комитеты на базе соответствующих департаментов аппарата глав администраций субъектов Российской Федерации и государственных фондов поддержки малого предпринимательства, обеспечивающих государственные гарантии субъектам малого предпринимательства по кредитам банков.

3 Регулирующим органам разработать и внедрить в практику новые нормативы оценки финансового состояния малых предприятий.

4 Центральному Банку РФ:

- внести изменения в Инструкцию № 62 «а» от 30.06.97 «О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам» в части признания гарантий государственных фондов поддержки малого предпринимательства, подтвержденных соответствующими бюджетами, и, отнесения их к категории обеспеченных;

- отнести к 1 и 2 группам риска кредиты, выданные под гарантии государственных фондов поддержки малого предпринимательства.

5 Внести изменения и дополнения в существующее законодательство, регулирующее предоставле-

ние государственных кредитных гарантий, в том числе:

- разработать проект Закона РФ «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации», предусмотрев в нем;
- возможность размещения бюджетных средств в 2002 г. на депозитных счетах в коммерческих банках для государственных фондов поддержки малого предпринимательства в целях предоставления государственных гарантий при условии установления контроля за их целевым использованием;
- возможность предоставления гарантий не только кредитными и страховыми учреждениями, но и государственными фондами поддержки малого предпринимательства.

6 В рамках Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2003 – 2005 гг. целесообразно на первом этапе создание в ряде пилотных регионов, отобранных на конкурсной основе, системы кредитных гарантий.

В целях повышения заинтересованности банков в кредитовании малого бизнеса конференция предлагает предпринять следующее:

1 Правительству Российской Федерации, региональным и муниципальным администрациям предусмотреть выделение в бюджетах всех уровней средств на реализацию программ субсидирования и оптимизации процентных ставок по банковским кредитам, предоставляемым субъектам малого предпринимательства, в первую очередь через систему государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства.

2 Правительству Российской Федерации разработать и утвердить «Порядок возмещения из федерального бюджета разницы в процентных ставках по кредитам, полученным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства».

3 Внести изменения и дополнения в Федеральные законы № 395-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» и № 117-ФЗ от 05.08.2000 «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2)», разрешающие банкам создавать собственные фонды кредитования малого предпринимательства по ставкам ниже рыночных за счет прибыли до уплаты налогов.

4 Центральному Банку РФ рассмотреть возможность рефинансирования под максимально низкие процентные ставки региональным банкам со стороны Банка России под поручительство и казначейские гарантии финансовых органов субъектов федерации и муниципальных властей, осуществляющих программы поддержки малого предпринимательства;

5 Центральному Банку РФ рассмотреть возможность изменения порядка формирования банками обязательных резервов, перейдя от конфискационного принципа к принципу лимитирования средств на корреспондентском счете в Банке России для бесперебойного осуществления расчетов.

6 Правительству Российской Федерации, Государственной Думе РФ, Центральному Банку России подготовить и утвердить закон о создании специализированных кредитных бюро для ведения единой базы кредитных историй по каждому субъекту малого предпринимательства, предусмотреть возможность свободного доступа к единой базе данных кредитным организациям и небанковским институтам, кредитующим субъекты малого предпринимательства.

7 Кредитным организациям – членам ассоциации региональных банков России рекомендовать:

- максимально реализовывать возможности при условии экономической целесообразности кредитно-инвестиционную деятельность банка с субъектами малого предпринимательства;
- принять активное участие в работе региональных органов власти и финансовых институтов по созданию кредитно-финансового механизма поддержки малого предпринимательства.

Финансирование затрат на производство и РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

В процессе предпринимательской деятельности предприятие несет денежные затраты. Их характер, состав и структура зависят от многих факторов: организационно-правовой формы, отраслевой принадлежности, места, занимаемого хозяйственным субъектом на рынке товаров и капитала, инвестиционной, финансовой и учетной политики.

Все денежные расходы можно разделить на три группы:

- 1) расходы, связанные с извлечением прибыли (обслуживание производства, производство, реализация);
- 2) расходы, несвязанные с извлечением прибыли (потребительские, благотворительные);
- 3) принудительные расходы (налоги, штрафы).

Особое место занимают затраты на производство и реализацию продукции. Учет затрат регулируется «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденной Постановлением Правительства РФ № 552 от 05.08.1992 (с последними изменениями и дополнениями).

Для практического использования в системе управления формированием затрат и издержек производят классификацию затрат с учетом вида расходов по статьям калькуляции и по экономическим элементам.

Рассмотрим калькуляционные статьи затрат широко применяемых в машиностроении:

- 1) сырье и материалы (за вычетом отходов);
- 2) покупные изделия, полуфабрикаты, услуги;
- 3) основная заработная плата производственных рабочих;
- 4) дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 5) отчисления на социальные нужды (единый социальный налог);
- 6) расходы на подготовку и освоение производства;
- 7) общепроизводственные расходы (цеховые + расходы на содержание и эксплуатацию оборудования);
- 8) общехозяйственные расходы;
- 9) коммерческие расходы.

Сумма п. 1 – 7 = Цеховая себестоимость.

Цеховая себестоимость + п. 8 = Производственная себестоимость.

Производственная себестоимость + п. 9 = Полная себестоимость.

В отличие от статей калькуляции, группировка которых носит рекомендательный характер, затраты, образующие себестоимость предприятия группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим экономическим элементам (неделимым):

- 1) материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды (единый социальный налог);
- 4) амортизация основных производственных фондов;
- 5) прочие затраты.

По способу отнесения затрат на единицу выпускаемой продукции выделяются постоянные и переменные затраты.

Постоянные затраты не зависят от изменения объема выпускаемой продукции (административно-управленческие затраты, хозяйственные расходы).

Переменные расходы прямо пропорциональны объему производства (затраты на сырье и материалы, топливо, энергию, заработная плата производственных рабочих). Планирование переменных затрат осуществляется следующими методами:

- 1) по эмпирическим нормам расхода на единицу продукции;
- 2) по фактическим данным за истекший период

$$C = НВ, \quad (1)$$

где Н – норма затрат на единицу продукции; В – выпуск продукции.

Постоянные расходы (условно-постоянные) существенно не меняются при уменьшении или увеличении объема выпуска продукции.

2 Влияние переменных и постоянных затрат на величину прибыли

| Показатели, р. | Объем планового выпуска в материальном выражении, шт. | | | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----|-----|------|-----|
| | 100 | 150 | 200 | 250 | 300 |
| Стоимость единицы продукции | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Переменные затраты на единицу выпуска | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Переменные затраты на плановый объем | 60 | 90 | 120 | 150 | 180 |
| Маржинальная прибыль | 40 | 60 | 80 | 100 | 120 |
| Постоянные затраты | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Постоянные затраты на единицу выпуска | 0,6 | 0,4 | 0,3 | 0,24 | 0,2 |
| Общая прибыль | -20 | - | 20 | 40 | 60 |

Для определения минимального объема выпуска продукции, ниже которого производство продукции становится нерентабельным, определяют точку безубыточности или порог рентабельности по формуле (2)

$$\frac{\text{Условно-постоянные расходы (УПР)}}{\text{Маржинальная прибыль (МП)}} = \dots \quad (2)$$

где К – количество реализованной продукции, при которой прибыль равна нулю.

Маржинальная прибыль продукции определяется как

$$\text{МП} = \text{ЦП} - \text{ЧС},$$

где ЦП – цена продукции; ЧС – частичная себестоимость или переменные затраты.

Изменяя соотношение между постоянными и переменными затратами в пределах возможности предприятия можно решить вопрос оптимизации величины прибыли. Такая зависимость называется эффектом производственного рычага.

$$\text{Сила воздействия производственного рычага} = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{переменные затраты}}{\text{Прибыль от реализации}} \quad (3)$$

Рассчитаем силу воздействия производственного рычага по данным табл. 2, при объеме планового выпуска 200 шт.

$$\begin{aligned} \text{Сила воздействия} \\ \text{производственного} \\ \text{рычага} &= \frac{200 \times 1 - 120}{20} = 4. \end{aligned}$$

Зная данные о росте выручки от реализации продукции и силу воздействия производственного рычага, можно прямым способом определить рост прибыли при увеличении объема выпуска продукции. Например, если выручка от реализации возросла с 200 до 300 тыс. р. или на 50 %, то прибыль увеличится с 20 до 60 тыс. р. или на 200 % $(50 \% \times 4)$.

5 Финансирование производственных ФОНДОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Материальную базу малого предприятия образуют средства и предметы труда, которые объединяются в средства производства.

Средства труда учитываются в форме основных фондов. Основные фонды (ОФ) в стоимостном выражении представляют собой основные средства, учитываемые в системе бухгалтерской отчетности. Сущность основных фондов можно охарактеризовать следующим образом:

- они вещественно воплощены в средствах труда;
- их стоимость по частям переносится на продукцию;
- они сохраняют натуральную форму длительное время по мере износа;
- возмещаются на основе амортизационных отчислений по истечению срока службы.

В системе бухгалтерского учета к основным фондам относятся средства труда со сроком службы более 12 месяцев и со стоимостью превышающей 100-кратный размер минимальной величины месячной оплаты труда за единицу. К основным производственным фондам относятся те основные фонды, которые участвуют в производственном процессе непосредственно (машины, оборудование, станки) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, коммуникации). Основные непроизводственные фонды – это объекты предприятия культурно-бытового назначения, медицинские учреждения, столовые и т.п.

На производственных предприятиях применяется три вида оценки основных фондов: по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости. Первоначальная стоимость основных фондов включает стоимость (цену) приобретенного элемента основных фондов, а также затраты на доставку, монтаж, наладку, ввод в действие. Из суммы затрат исключается налог на добавленную стоимость и иные возмещающиеся налоги. По первоначальной стоимости основные фонды принимаются на учет и определяется их амортизация.

Восстановительная стоимость основных фондов – это стоимость их изготовления в условиях данного года в современных условиях.

Для коммерческих предприятий применяется показатель остаточной стоимости, который рассчитывается путем вычета из первоначальной стоимости суммы начисленной амортизации, т.е. части стоимости основных фондов, которая перенесена на производимую продукцию.

Амортизация – это метод включения по частям стоимости основных фондов (в течение срока их службы) в затраты на производимую продукцию и последующее использование этих средств для возмещения потребленных основных фондов. После реализации продукции часть денежной суммы, соответствующая перенесенной стоимости основных фондов, поступает в амортизационный фонд – особый денежный резерв, предназначенный для воспроизводства основных фондов. Он является финансовым ресурсом для капитальных вложений. Расчет амортизационных отчислений может производиться линейным (равномерным) и нелинейными методами. Норма амортизации является главным рычагом амортизационной политики государства. Посредством нормы регулируется скорость оборота основных фондов, интенсифицируется процесс их воспроизводства. Норма амортизации рассчитывается по формуле

$$H = \frac{\Phi - Л}{ТФ}, \quad (4)$$

где Φ – первоначальная стоимость ОФ; $Л$ – ликвидационная стоимость ОФ; $Т$ – нормативный срок службы устанавливаемый государством.

Годовая сумма амортизации определяется путем умножения нормы на среднегодовую стоимость (C_B) фондов.

Для характеристики использования ОФ применяются обобщающие, стоимостные, относительные и натуральные показатели. В условиях рыночной экономики наиболее общим показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятия является рентабельность ОФ

$$P = \frac{\Pi}{C_B}, \quad (5)$$

где Π – прибыль предприятия; C_B – среднегодовая стоимость основных фондов.

К числу обобщающих показателей уровня использования основного капитала относится фондоотдача ($\Phi_{от}$) и фондоемкость ($\Phi_{ем}$)

$$\Phi_{от} = \frac{O_P}{C_B} \quad (6)$$

где O_P – объем реализованной продукции; C_B – среднегодовая стоимость ОФ.

Показатель фондоемкости – величина обратная фондоотдаче.

Воспроизводство основных фондов – сложный процесс, включающий следующие взаимосвязанные стадии (рис. 1).

- 1) создание;
- 2) потребление;
- 3) амортизация;
- 4) восстановление и возмещение.

Воспроизводство основных фондов на предприятиях может осуществляться либо за счет прямых инвестиций, либо путем передачи объектов основных фондов учредителями в счет взносов в уставный капитал, либо при безвозмездной передаче юридическими и физическими лицами. Основным методом расширенного воспроизводства являются прямые инвестиции (капитальные вложения). Прямые инвестиции представляют собой затраты на создание новых объектов основного капитала, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих.

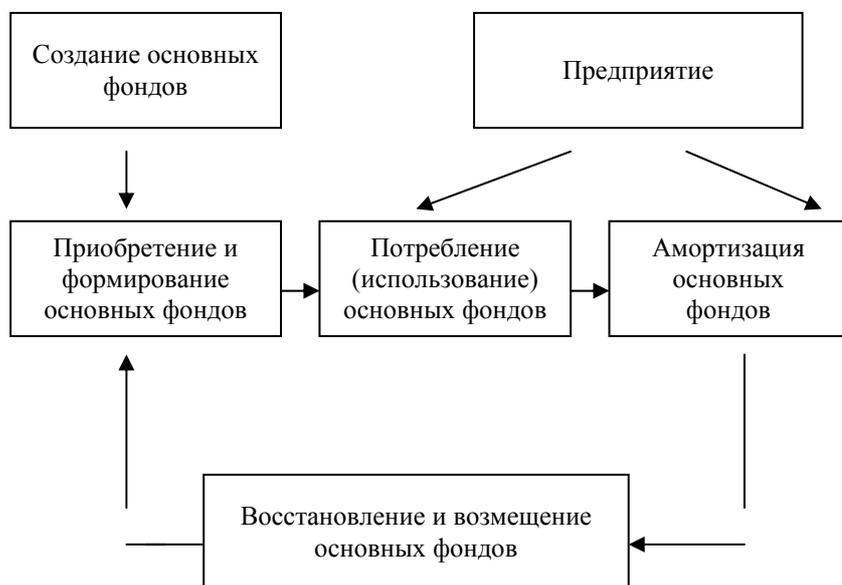


Рис. 1 Схема воспроизводства основных фондов

Работы по строительству объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами предприятий, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками – подрядный способ строительства.

В настоящее время финансирование прямых инвестиций осуществляется за счет:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов;
- заемных денежных средств;

- привлеченных денежных средств, получаемых от эмиссии ценных бумаг, паевых и иных взносов юридических и физических лиц;
- денежных фондов, поступающих в порядке перераспределения из инвестиционных фондов, концернов, ассоциаций;
- средств внебюджетных фондов;
- ассигнований из бюджетов различных уровней, предоставляемых на безвозвратной основе;
- средств иностранных инвесторов.

Источники финансирования ремонта основных фондов. Основные фонды предприятия в процессе эксплуатации изнашиваются. Ремонт основных фондов, будучи элементом простого воспроизводства, удлиняет срок их службы, повышает производительность, уменьшает потребность в прямых инвестициях на создание новых основных фондов. Различают следующие виды ремонта: текущий, средний и капитальный.

При текущем ремонте происходит ликвидация мелких поломок, замена отдельных деталей, как правило, он носит случайный характер. Средний ремонт связан с заменой отдельных элементов, деталей и узлов, проверкой работы всех агрегатов и может производиться несколько раз в год.

При капитальном ремонте машин и оборудования, осуществляемом с периодичностью более года, производится разборка агрегата, замена или восстановление изношенных деталей и узлов, ремонт базовых деталей.

В рыночных условиях предприятия самостоятельно определяют как общие объемы ремонтных работ, так и их структуру по видам. Все предприятия независимо от подчиненности и форм собственности включают расходы на все виды ремонта основных фондов в состав затрат на производство и реализацию продукции. Предприятиям дано право самостоятельно выбирать вариант отнесения на себестоимость затрат на ремонт. Они могут:

- а) включать в себестоимость фактические затраты на проведение ремонта непосредственно после его осуществления;
- б) создавать ремонтный фонд (резерв денежных средств). Предприятие определяет общий объем ремонтных работ и норму формирования ремонтного фонда. На основе утвержденных норм предприятия ежемесячно проводят начисления ремонтного фонда и включают их в себестоимость равными долями, расходование же этих средств происходит по мере необходимости.

Нематериальные активы. В современных условиях у предприятий в составе внеоборотных активов длительного пользования присутствуют нематериальные активы. Их появление связано с реформированием отчетности и учета на предприятиях, с внедрением международных стандартов в бухгалтерский учет. Приобретение нематериальных активов, включение их стоимости в кругооборот средств предприятия, перенос стоимости на изготовление продукции через начисление износа во многом идентично основному капиталу.

К нематериальным активам относятся патенты, лицензии, торговые марки, товарные знаки, другие права по использованию производственной информацией, права на пользование землей и природными ресурсами, программные продукты для ЭВМ, права на интеллектуальную собственность (ноу-хау) и др.

Любое малое предприятие, ведущее производственную или иную коммерческую деятельность, должно обладать определенными реальными, т.е. действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала. Понятие «оборотный капитал» тождественно «оборотным средствам». Оборотные средства (оборотный капитал) – это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства и в процессе реализации продукции. В обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения заключается основное назначение оборотных средств (оборотного капитала) малого предприятия. По функциональному назначению или роли в процессе производства и обращения, оборотные средства малого предприятия подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные средства – это средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения и совершающие непрерывный кругооборот в процессе хозяйственной деятельности.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства. Они материализуются в предметах труда (сырье, материалах, топливе и пр.) и частично в средствах труда в виде малоценных и быстро изнашиваемых предметов (МБП) и воплощаются в производственных запасах, незавершенном производстве, в полуфабрикатах собственного изготовления. Принципиальное различие основ-

ных и оборотных производственных фондов предприятия состоит в характере их воспроизводства и способе переноса своей стоимости на вновь созданный продукт. Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, при этом изменяют свою первоначальную форму в течение одного производственного цикла или кругооборота

Находясь в постоянном движении, оборотный капитал совершает непрерывный кругооборот, который отражается в постоянном возобновлении процесса производства.

Д – Т ... Т – П – Т ... Т – Д

Как всякий капитал, вкладываемый в производство, оборотный капитал предприятия начинает свое движение с авансирования определенной суммы денежных средств (Д) на приобретение производственных запасов (ПЗ): сырья, материалов, топлива и прочих предметов труда, которые используются с целью производства определенных товаров.

Первая стадия (Д – Т) денежная или подготовительная, когда оборотный капитал из формы денежных средств переходит в форму производственных запасов. На этой стадии совершается переход из сферы обращения в сферу производства и авансированная стоимость из денежной переходит в производственную (Д – ПЗ). Завершением первой стадии прерывается товарное обращение (на схеме оно показано многоточием), но процесс кругооборота оборотного капитала продолжается.

Вторая стадия (Т – П – Т) совершается в процессе производства. Она состоит в передаче в производство (П) купленных материальных ценностей, производственных запасов, в соединении средств и предметов труда с рабочей силой и в создании нового продукта, вобравшего в себя принесенную и вновь созданную стоимость. На этой стадии кругооборота авансированная стоимость снова меняет свою форму. Из производительной формы она переходит в товарную, а по вещественному составу из материальных производственных запасов вначале превращается в незаконченную продукцию, а затем в готовые изделия (ПТ – П – ТП).

Показатели эффективности использования оборотного капитала. Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на рынке, а именно:

- 1) платежеспособность;
- 2) ликвидность – способность в любой момент совершать необходимые расходы;
- 3) возможности дальнейшей мобилизации финансовых ресурсов.

В современных условиях огромное негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают факторы кризисного состояния экономики:

- 1) снижение объемов производства и потребительского спроса;
- 2) высокие темпы инфляции;
- 3) разрыв хозяйственных связей;
- 4) нарушение договорной платежно-расчетной дисциплины;
- 5) высокий уровень налогового бремени;
- 6) снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов, отсутствие необходимого залога.

Вместе с тем предприятия имеют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств:

- а) рациональная организация производственных запасов (ресурсосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей);
- б) сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве;
- в) эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов);
- г) рациональная организация сбыта, систематический контроль за оборачиваемостью средств в расчетах.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его рентабельности (Р):

$$P = \frac{\Pi_p \times 100}{C_{ок}}, \quad (7)$$

где Π_p – прибыль; $C_{ок}$ – величина оборотного капитала.

В данном случае рентабельность характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала. Также используются показатели, отражающие длительность одного оборота в днях, скорость оборота. Длительность одного оборота, дн.

$$\text{Об}_{ок} = C_{ок} : \frac{РП}{Д} = \frac{C_{ок} \times Д}{РП} = \frac{Д}{K_{об}}, \quad (8)$$

где $C_{ок}$ – средняя сумма оборотных средств. Показывает величину реализованной продукции, приходящуюся на один рубль оборотных средств; $\frac{РП}{Д}$ – однодневный оборот; РП – объем реализации, Д – длительность периода, дн.; $K_{об}$ – скорость оборота (количество оборотов).

$$K_{об} = \frac{РП}{C_{ок}}, \quad (9)$$

$$K_3 = \frac{C_{ок}}{РП} = \frac{1}{K_{об}}, \quad (10)$$

где K_3 – обратный коэффициент оборачиваемости или коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться или замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. Ускорение оборачиваемости ведет к сокращению потребности в оборотных средствах, которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние.

6 ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Реализация готовой продукции, выполненных работ, оказанных услуг позволяет определить финансовый результат деятельности предприятия. В объем реализации не включаются стоимость продукции, не отгруженной в отчетном периоде покупателям, и внутризаводской оборот (исключение составляют лесная, пищевая, легкая промышленность).

Выручка от реализации продукции – это сумма денежных средств, полученных предприятием за произведенную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Это главный источник средств для возмещения затрат и образования доходов предприятий. Кроме выручки от реализации основной продукции предприятие может получать выручку от прочей реализации (выбывших основных фондов, материалов и др.), а также от внереализационных операций (сдача имущества в аренду, совместная деятельность, доходы по операциям с ценными бумагами и др.). Важным моментом в процессе реализации продукции является своевременность поступления средств. На размер выручки от реализации влияют объем выпускаемой продукции, ее ассортимент, качество, уровень цен, ритмичность отгрузки, формы расчетов и др.

В настоящее время для составления финансовой отчетности метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается лишь после отгрузки продукции, выполнения работ, оказания услуг и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов. При объявлении учетной политики предприятие выбирает методику определения выручки от реализации только для целей

налогообложения: либо по срокам оплаты отгруженной продукции (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары на счета в банках, а при расчетах наличными деньгами – при поступлении средств в кассу), либо по срокам отгрузки продукции и предъявления покупателям расчетных документов.

При определении для налогообложения выручки по мере оплаты продукции прибыль от реализации будет меньше, чем при исчислении по моменту отгрузки, если имеет место последующая оплата. При предварительной оплате сумма выручки не будет отличаться в зависимости от выбранного метода, так как в реализацию будет включаться только отгруженная продукция. Определение выручки по отгрузке при последующей оплате принесет больше начисленной прибыли. Но использование этого способа может привести к дефициту реальных финансовых ресурсов, так как признание отгруженной, но еще не оплаченной продукции, реализованной для целей налогообложения, означает объявление прибыли и влечет за собой уплату налогов на прибыль, НДС и целый ряд других платежей.

По международным стандартам доходы и издержки накапливаются, т.е. принимаются к учету по мере возникновения, а не по мере поступления денег или совершения платежа. Иными словами, используется метод определения выручки по отгрузке продукции. Считается, что данные по реализации и финансовым результатам по мере оплаты по счетам нарушают основной принцип учета – сопоставимость объема выручки и затрат на изготовление продукции.

Важный фактор, влияющий на величину выручки от реализации продукции (работ, услуг), – процесс ценообразования. В конечном счете, цена товара определяется рынком. Большое влияние на нее оказывает соотношение спроса и предложения, и она представляет собой компромисс между желанием продавца и возможностями покупателя. Однако исходным пунктом формирования продажной цены является калькуляция. Несмотря на коренные изменения, внесенные в систему ценообразования в связи с ее либерализацией, калькуляционный метод формирования цен остается основным, так как цена должна обеспечить покрытие всех затрат и сверх того – получение прибыли. Если рассчитанная калькуляционным методом цена окажется выше сложившейся на рынке, нужно изыскать пути снижения затрат или отказаться от производства данного товара. Предварительно рассчитываются две цены каждого товара, производство которого предусматривается в планируемом году: продажная, обеспечивающая изготовителю нормальные условия воспроизводства, и минимальная, компенсирующая предприятию затраты при минимуме прибыли. При наличии крупных заказов или стабильных связей изготовителей с заказчиками последние вправе ознакомиться с калькуляцией. Изготовитель может отказаться от представления калькуляции, а заказчик – от приобретения товара, цена которого ему представляется завышенной.

Наряду с калькуляционным способом применяются и другие методы формирования цен на впервые осваиваемые изделия: параметрический, основанный на зависимости цены от основного параметра изделия (мощности, грузоподъемности, быстродействия и др.); статистический, основанный на анализе динамического ряда цен аналогичных или родственных изделий, и др. Но при всех условиях цена должна возмещать затраты изготовителя, поэтому использование калькуляций необходимо. Иногда проектирование цен на крупные дорогостоящие изделия поручают специализированным консалтинговым фирмам, в объективности которых уверены обе стороны – изготовитель и заказчик.

В российских условиях проектируемая цена при применении калькуляционного способа рассчитывается по примерной форме, приведенной в табл. 3.

3 Расчет себестоимости продукции по статьям калькуляции (в расчете на единицу продукции)

| Статьи затрат и элементы цены | Сумма, р. | Мини- мальная цена, р. |
|---------------------------------------------------|--------------|------------------------------|
| Сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов) | 14 300 | |
| Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты | 640 | |

| | | |
|---------------------------------------------|----------|--|
| Топливо и энергия для технологических целей | 1150 | |
| Заработная плата производственных рабочих | 4700 | |
| Отчисления на социальные нужды (35,8 %) | 1682,6 | |
| Итого (прямые затраты) | 22 472,6 | |
| Общепроизводственные расходы | 8144 | |
| Общехозяйственные расходы | 3846 | |
| Итого (производственная себестоимость) | 34 462,6 | |

Продолжение табл. 3

| Статьи затрат и элементы цены | Сумма, р. | Минимальная цена, р. |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------|
| Коммерческие расходы | 716 | |
| Итого (коммерческая себестоимость) | 35 178,6 | 35 178,6 |
| Прибыль (по принятому нормативу рентабельности – 25 %, для минимальной цены – 8 %) | 8794,65 | 2814,3 |
| Оптовая цена | 43 973,25 | 37 992,9 |
| НДС (20 %) | 8794,65 | 7598,58 |
| Отпускная цена | 52 767,9 | 45 591,48 |

Для определения нижнего предела рассчитывается минимальная цена при данном уровне коммерческой себестоимости единицы продукции (в нашем примере – 35 178,6 р.), которая отличается от предполагаемой продажной цены (52 767,9 р.), поскольку в нее закладывается минимальная прибыль, объективно необходимая для поддержания жизнеспособности предприятия. Всегда существуют объективно необходимые расходы, источником которых является прибыль: некоторые виды налогов, расходы на содержание социально-бытовых объектов и др.

7 ПРИБЫЛЬ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку. Однако это еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и ее реализацию, т.е. с себестоимостью продукции. Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость; если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует; если затраты превышают выручку, то предприятие несет убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода. Валовой доход предприятия – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, т.е. включающий в себя оплату труда и прибыль. Взаимосвязь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия приведена на рис. 2.

валовым доходом и прибылью предприятия приведена на рис. 2.

| | | | |
|-----------------------|----------------|------------------|--|
| МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ | ВАЛОВЫЙ ДОХОД | | |
| | ОПЛАТА ТРУДА | ПРИБЫЛЬ | |
| СЕБЕСТОИМОСТЬ | ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ | НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ | |
| ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ | | | |

Рис. 2 Взаимосвязь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия

Конечный финансовый результат (валовая прибыль или валовой убыток) складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации в действующих ценах без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию продукции. Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, при начислении прибыли из выручки от реализации продукции исключают экспортные тарифы (рис. 3).

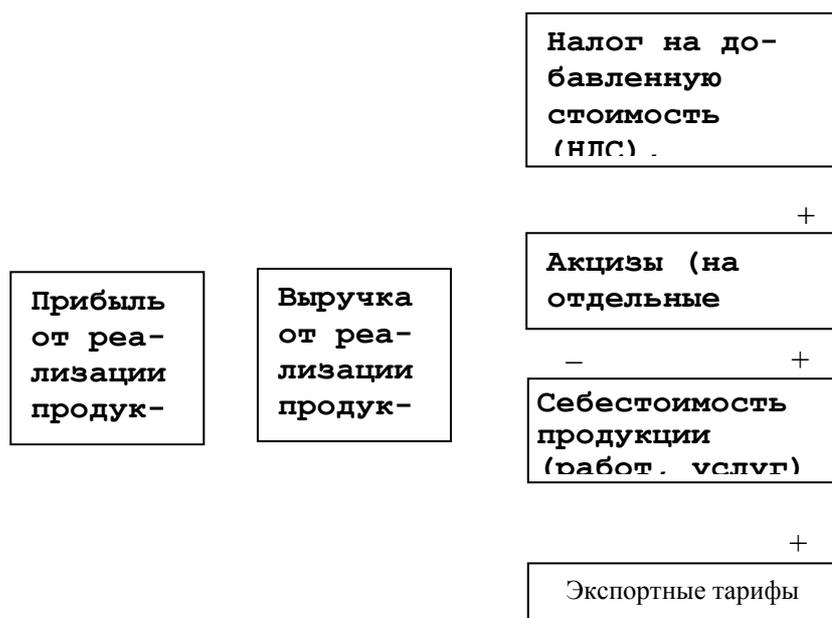


Рис. 3 Схема формирования прибыли (убытка) от реализации продукции

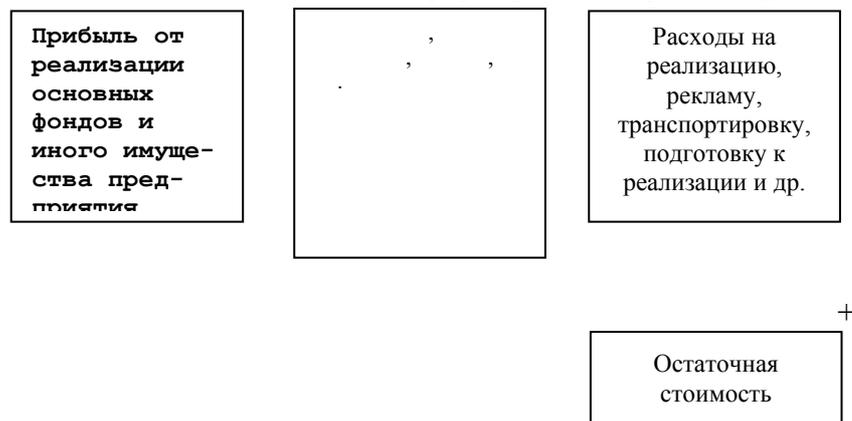


Рис. 4 Схема формирования прибыли от реализации основных фондов и иного имущества предприятия

Вторая составляющая валовой прибыли предприятия – прибыль от реализации основных фондов и иного имущества (рис. 4). Третья составляющая валовой прибыли – прибыль от внереализационных операций, т.е. от операций, непосредственно несвязанных с основной деятельностью: сдача имущества в аренду, доходы по ценным бумагам предприятия, превышение суммы полученных штрафов над уплаченными, прибыль от совместной деятельности, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году и др.

Кроме абсолютного размера прибыли показателем эффективности предприятия выступает рентабельность. При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются показатели рентабельности капитала, издержек и продаж.

Рентабельность является одной из базовых экономических категорий экономики. Под ним понимается отношение, в числителе которого всегда фигурирует прибыль.

Рентабельность капитала исчисляется как отношение прибыли к капиталу (активам). Рентабельность издержек – отношение прибыли к себестоимости (издержкам). Рентабельность продаж – отношение прибыли к цене (выручке от реализации).

$$\text{Рентабельность капитала (активов)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Чистые активы}} \times 100 \% \quad (11)$$

$$\text{Рентабельность издержек (продукции)} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \times 100 \% \quad (12)$$

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100 \% \quad (13)$$

8 ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Большинство предприятий в странах с рыночной экономикой – это малые и сверхмалые предприятия с числом работников не более 20 человек. Но при этом именно малые предприятия создают основную часть рабочих мест, выполняют существенную долю НИОКР, обрастают по мере своего развития многочисленными новыми фирмами и являются фундаментом завтрашних крупных предприятий.

Малым предприятиям следует и должно планировать свою деятельность, чтобы выжить. Большинство предпринимателей в той или иной форме планирует деятельность своих предприятий, но зачастую это делается без соблюдения правил и бессистемно.

Следует помнить, что основной целью процесса планирования является формирование у владельца предприятия собственного стратегического мышления. В формальном виде, стратегическое мышление синтезирует интуицию и творческие способности предпринимателя в видении будущего. Такой формальный план известен под названием бизнес-план.

Бизнес-план показывает для инвесторов все события, которые могут повлиять на предлагаемое дело. Необходимые детали различных планируемых мероприятий и расчеты доходов и расходов, связанных с их проведением, важно четко изложить посылки и допущения на которых строится план. В отдельных случаях бизнес-план называют планом создания предприятия, заявкой на получение кредита или инвестиционным проектом. Но независимо от своего названия бизнес-план – это именно тот документ, который, потребуют в любом финансовом учреждении. Бизнес-план дает предпринимателю доступ к инвестиционному процессу. И хотя бизнес-план можно использовать и как рабочий документ после создания предприятия, все же главное его предназначение состоит в том, чтобы во всеобъемлющем виде довести до внешних инвесторов стратегию реализации предлагаемого проекта.

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

Титульный лист: название предприятия, Ф.И.О. владельца, адрес и номер телефона.

Изложение цели или сводка по деятельности предприятия.

Оглавление.

Раздел 1. Предприятие

А) описание предприятия;

Б) товары (услуги);

В) рынок сбыта;

Г) месторасположение;

Д) конкурентная среда;

Е) управление;

Ж) кадры;

З) целевое назначение кредита и его предполагаемый возврат (если необходимо).

Раздел 2. Финансовые сведения

А) источники финансирования и назначения средств;

Б) перечень основных средств;

В) баланс;

Г) анализ безубыточности;

Д) планируемые доходы:

1) сводка на предстоящие три года;

2) помесечная разбивка на первый год;

3) поквартальная разбивка на второй и третий годы;

4) пояснительная записка.

Е) планируемый денежный оборот:

1) помесечная разбивка;

2) поквартальная разбивка на второй и третий годы;

3) пояснительные записки.

Ж) анализ отклонений;

З) финансовая отчетность действующего предприятия:

1) годовые балансы за последние три года;

2) отчеты о прибылях и убытках за последние три года;

3) финансовый план на первый год.

Раздел 3. Вспомогательные документы

В современных условиях предприятие с помощью финансового плана само определяет направления использования прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов. Цель составления финансового плана – определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины финансовых показателей.

Важным моментом финансового планирования является его стратегия, т.е. определение центров доходов (прибыли) и центров расходов хозяйствующего субъекта. Центр дохода хозяйствующего субъекта – это его подразделение, которое приносит ему максимальную прибыль. Центр расходов – это подразделение хозяйствующего субъекта, являющееся малорентабельным или вообще некоммерческим, но играющее важную роль, в общем, производственно-торговом процессе. Например, в западных странах многие фирмы придерживаются правила «двадцать на восемьдесят», т.е. 20 % затрат капитала должны давать 80 % прибыли. Следовательно, остальные 80 % вложений капитала приносят только 20 % прибыли.

Финансовое планирование на предприятиях осуществляется на пять лет, год или квартал. В соответствии с этим существуют перспективные (стратегические, в том числе пятилетние), текущие и оперативные планы. Перспективный финансовый план определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства. Пятилетний план – это главная форма реализации целей и задач развития предприятий, стратегии инвестиций и предполагаемых накоплений. Перспективный финансовый план обычно является коммерческой тайной предприятия.

Текущее финансовое планирование включает в себя годовой баланс доходов и расходов, сметы об-

разования и расходования фондов денежных средств: фонда оплаты труда; фонда средств, направляемых на развитие и совершенствование производства (фонда накопления); фонда средств, направляемых на социальные нужды; резервных и других фондов. Текущие финансовые планы разрабатываются на основе перспективных планов путем их конкретизации и детализации. Производится конкретная увязка каждого вида вложений или фонда и источника их финансирования.

Оперативное финансовое планирование заключается в составлении и использовании платежного календаря – подробного финансового документа, отражающего оперативный денежный оборот предприятия. Поскольку весь оборот проходит через расчетный, текущий, валютный и ссудные счета, то в нем представлено движение денежных средств по их поступлению и использованию. Платежный календарь обеспечивает оперативное финансирование, выполнение расчетных и платежных обязательств, фиксирует происходящие изменения в платежеспособности предприятия, позволяет отслеживать состояние собственных средств, а также привлекать в необходимых случаях банковский или коммерческий кредит. Составление и использование платежного календаря является реализацией распределительной и контрольной функций финансов предприятия. При сравнении квартальных платежных календарей выявляются тенденции и проблемы в деятельности предприятия. Результаты анализа используются для разработки очередного текущего финансового плана, пример которого приводится ниже (табл. 4).

4 Финансовый план предприятия (баланс доходов и расходов)

| Наименование показателя | Сумма усл. ден. ед. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| <i>Доходы и поступления средств</i> | |
| Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг | 38 600 |
| Прибыль от реализации прочих активов, включая материальные запасы и нематериальные активы | 2300 |
| Прибыль от реализации и прочего выбытия основных средств | 7800 |
| Доходы от долевого участия в других предприятиях | 2400 |
| Доходы по акциям, облигациям и другим ценным бумагам | 800 |
| Валютные курсовые разницы, доходы от продажи (покупки) валюты на аукционах | 600 |
| Амортизационные отчисления | 9420 |
| Долгосрочные ссуды банка | 2700 |
| Арендная плата сверх стоимости имущества по лизингу | 300 |
| Ссуды на прирост оборотных средств | 1480 |
| Прочие доходы и поступления средств | 5000 |
| Итого доходов и поступлений | 71 400 |
| <i>Расходы и отчисления средств</i> | |
| Налог на прибыль предприятия | 16 100 |
| Налог на имущество предприятия | 4000 |
| Дивиденды акционерам | 8600 |
| Капитальные вложения (долгосрочные инвести- | 10 800 |

| | |
|-------------------------------------------------------|------|
| ции) | |
| Долгосрочные финансовые вложения | 1300 |
| Погашение долгосрочных ссуд и уплата по ним процентов | 870 |
| Прирост оборотных средств | 3900 |
| Погашение ссуд на прирост оборотных средств | 200 |
| Уценка товаров | 180 |
| Резерв погашения безнадежных долгов | 150 |
| Отчисления в фонд накопления | 8720 |

Продолжение табл. 4

| Наименование показателя | Сумма усл. ден. ед. |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Отчисления в фонд научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ | 5470 |
| Отчисления в фонд средств, направленных на социальные нужды | 1800 |
| Отчисления в фонд материальной сферы | 450 |
| Страховой (резервный) фонд | 3860 |
| Прочие расходы и отчисления | 5000 |
| Итого расходов и отчислений | 71 400 |

К финансовому плану предприятием составляется проверочная (шахматная) табл. 5. В нашем примере вся прибыль предприятия планируется на год в сумме 51 900 ден. ед. (сумма п. 1 – 5). Основная ее часть – это прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, составляющая 74,3 %. Часть прибыли (15 %) должна быть получена от реализации и прочего выбытия основных средств. Предприятие выступает учредителем совместного предприятия и имеет доходы от долевого участия в его уставном капитале, составляющие по плану поступлений 4,6 %. За реализацию нематериальных активов, в частности программной продукции, планируется получить 4,4 % от общей прибыли. Оставшиеся 1,7 % предполагается получить в виде доходов по акциям, облигациям и другим ценным бумагам. Незначительная часть поступлений запланирована в виде доходов от продажи валюты на аукционе. Значительным по объему в доходной части финансового плана является начисление амортизации основных фондов. Это связано с проведенной переоценкой основных фондов и использованием метода ускоренной амортизации активной их части.

Предприятие планирует привлечь для финансирования капитальных вложений долгосрочный кредит, который по режиму использования приравнен к финансовым ресурсам. Его доля в общем объеме поступлений составляет около 4 %. К источникам финансирования отнесена арендная плата, получаемая по долгосрочной финансируемой аренде основных средств сверх их стоимости, отраженной в балансе предприятия. Предприятие привлекает ссуду на прирост оборотных средств, погашаемую за счет прибыли до уплаты налогов. Предприятие планирует также прочие доходы и поступления средств, составляющие 7 % от общих доходов и поступлений.

9 ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

9.1 Система показателей финансового состояния предприятия и методы их определения

Большинство методик анализа финансового состояния предприятия предполагает расчет следующих групп показателей:

- платежеспособности;
- кредитоспособности;
- финансовой устойчивости.

Оценка платежеспособности. Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{ла}$ показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами – денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями

$$K_{ла} = \frac{ДС}{КП}, \quad (14)$$

где ДС – денежные средства и их эквиваленты (стр. 260)¹; КП – краткосрочные пассивы (стр. 690 – (стр. 640 + 650 + 660)).

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,03 – 0,08.

Коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) $K_{лп}$ показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов:

$$K_{лп} = \frac{ДС + ДБ}{КП}, \quad (15)$$

где ДБ – расчеты с дебиторами.

Нормальный уровень коэффициента промежуточного покрытия должен быть не менее 0,7.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) $K_{ло}$ показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства:

¹ Здесь и далее в скобках указаны номера строк бухгалтерского баланса, римские цифры – раздел баланса.

$$K_{ло} = \frac{ПА}{КП}, \quad (16)$$

где ПА – итог второго раздела актива баланса.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента общего покрытия должен быть равен 1,5 – 3 и не должен опускаться ниже 1.

Чем выше коэффициент общего покрытия, тем больше доверия вызывает предприятие у кредиторов. Если данный коэффициент меньше 1, то такое предприятие неплатежеспособно. При отсутствии у предприятия денежных средств и средств в расчетах, оно может погасить часть краткосрочных обязательств, реализовав товарно-материальные ценности

$$K_{лт.т.м.ц} = \frac{3}{КП}, \quad (17)$$

где $K_{лт.т.м.ц}$ – коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей; 3 – запасы (без 217 строки).

Для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:

- характер деятельности предприятия. Например, у предприятия промышленности и строительства велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для перепродажи и т.д.;

- условия расчетов с дебиторами. Поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;

- состояние запасов. У предприятия может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;

- состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

Оценка кредитоспособности. Кредитоспособность – это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов. Следует учесть, что кредитоспособность – это не только наличие у предприятия возможности вернуть кредит, но и уплатить проценты за него.

Для оценки кредитоспособности предприятия применяются различные методы.

Основными показателями для оценки кредитоспособности предприятия являются:

1 *Отношение объема реализации к чистым текущим активам*

$$K_1 = \frac{N_p}{A_{чт}}, \quad (18)$$

где $A_{чт}$ – чистые текущие активы; N_p – объем реализации.

Чистые текущие активы K_1 – это, оборотные активы за вычетом краткосрочных долгов предприятия. Коэффициент K_1 показывает эффективность использования оборотных активов. Высокий уровень этого показателя благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Однако в случаях, когда он очень высок или очень быстро увеличивается, можно предположить, что деятельность ведется в объемах, не соответствующих стоимости оборотных активов. Такая ситуация повышает вероятность замедления оборачиваемости задолженности или может вызвать падение продаж и вследствие этого – затруднения в расчетах предприятия со своими кредиторами.

Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности может быть вызвано неготовностью дебиторов к оплате возрастающих объемов поставок; может возникать и просроченная дебиторская задолженность.

Падение объема продаж является результатом недостаточности материальных оборотных активов для продолжения бесперебойной деятельности в прежних масштабах.

2 *Отношение объема реализации к собственному капиталу*

$$K_2 = \frac{N_p}{СК}, \quad (19)$$

где СК – собственный капитал.

Этот показатель характеризует оборачиваемость собственных источников средств. Однако необходимо реально оценить величину собственного капитала. В активе баланса собственным источникам покрытия соответствуют, в частности, нематериальные активы и запасы. При оценке стоимости собственного капитала рекомендуется уменьшить его на величину нематериальных активов, которые практически ничего бы не стоили, например, при вынужденной ликвидации или реорганизации предприятия. Кроме того, запасы надо уменьшить в соответствии с разницей цен, по какой они числятся на балансе и по какой они могли бы быть реализованы или списаны.

Собственный капитал, откорректированный с учетом реального состояния названных элементов внеоборотных и оборотных активов, отражает более точно стоимость имущества предприятия в части, обеспеченной собственными источниками покрытия. Выручка от реализации, отнесенная к этой стоимости, показывает оборачиваемость собственных источников более точно, так как ни материальные активы, ни превышение балансовой стоимости запасов над реальной их стоимостью не являются факторами, способствующими увеличению объема продаж.

3 *Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу*

$$K_3 = \frac{Д_к}{СК}, \quad (20)$$

где $Д_к$ – краткосрочная задолженность.

Данный коэффициент показывает долю краткосрочной задолженности в собственном капитале предприятия. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала, то можно расплатиться со всеми кредиторами полностью. На практике существуют первоочередные кредиторы, долги которым должны быть оплачены прежде, чем предъявят претензии остальные кредиторы. Поэтому практически правильнее сопоставлять первоочередную краткосрочную задолженность с величиной капитала и резервов.

4 *Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации*

$$K_4 = \frac{ДЗ}{N_p}, \quad (21)$$

где $ДЗ$ – дебиторская задолженность.

Этот показатель дает представление о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. Например, отношение 1 : 4 означает трехмесячный срок погашения дебиторской задолженности. Много это или мало, зависит от сферы деятельности, состояния расчетов с кредиторами, длительности производственного цикла и т.п. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, т.е. снижение показателя K_4 можно рассматривать как признак повышения кредитоспособности предприятия, поскольку долги покупателей быстрее превращаются в деньги.

5 *Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия*

$$K_5 = \frac{А_л}{Д_к}, \quad (22)$$

где $А_л$ – ликвидные активы.

Как известно, под ликвидными активами подразумеваются оборотные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги. Если в составе оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, для оценки кредитоспособности предприятия важно, существует ли резерв на случай безнадёжной дебиторской задолженности.

В идеальном случае наилучшим способом повышения кредитоспособности явился бы рост объема реализации при одновременном снижении чистых текущих активов, собственного капитала и дебиторской задолженности.

Под финансовой устойчивостью понимается такое состояние (экономическое и финансовое) предприятия, при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность.

На практике увеличение объема реализации вызывает рост оборотных активов и в части запасов, и в части дебиторской задолженности; увеличиваются и долги предприятия, особенно в форме кредиторской задолженности, если не меняются состав кредиторов и договорные условия расчетов с ними.

Это значит, что реальное повышение кредитоспособности по трем названным показателям будет достигнуто, если объем реализации увеличивается в большей степени, чем запасы и дебиторская задолженность, а кредиторская задолженность растет быстрее дебиторской.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния – стабильность деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов, с условиями, на которых привлечены и обслуживаются внешние источники средств.

Оценка финансовой устойчивости. В отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов. Кратко рассмотрим их.

1 Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости) K_{kc}

$$K_{kc} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (23)$$

где СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса.

Этот показатель характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Считается, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации заемного капитала $K_{кп}$

$$K_{кп} = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (24)$$

где ЗК – заемный капитал.

Эти два коэффициента в сумме $K_{kc} + K_{кп} = 1$.

2 Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала K_c

$$K_c = \frac{ЗК}{СК}, \quad (25)$$

где K_c – коэффициент соотношения заемного и собственного капитала.

Он показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия.

3 Коэффициент маневренности собственных средств K_m

$$K_m = \frac{СОС}{СК}, \quad (26)$$

где СОС – собственные оборотные средства.

Этот коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может существенно изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия и структуры его активов, в том числе оборотных активов.

$$СОС = СК + ДП - ВА = (IV + V - I). \quad (27)$$

Предполагается, что долгосрочные пассивы предназначаются для финансирования основных средств и капитальных вложений.

4 Коэффициент структуры долгосрочных вложений $K_{св}$

$$K_{св} = \frac{ДП}{ВА}, \quad (28)$$

где ДП – долгосрочные пассивы; ВА – внеоборотные активы.

Коэффициент показывает, какая часть основных средств и других внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных источников.

5 Коэффициент устойчивого финансирования $K_{уф}$

$$K_{уф} = \frac{СК + ДП}{ВА + ТА}, \quad (29)$$

где (СК + ДП) – перманентный капитал; (ВА + ТА) – сумма внеоборотных и текущих активов.

Это отношение суммарной величины собственных и долгосрочных заемных источников средств к суммарной стоимости внеоборотных и оборотных активов показывает, какая часть активов финансиру-

ется за счет устойчивых источников. Кроме того, $K_{\text{вф}}$ отражает степень независимости (или зависимости) предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.

6 Коэффициент реальной стоимости имущества K_p

$$K_p = \frac{P_{\text{и}}}{\text{ВБ}}, \quad (30)$$

где $P_{\text{и}}$ – суммарная стоимость основных средств, сырья, незавершенного производства и МБП.

Коэффициент реальной стоимости имущества рассчитывается как частное от деления суммарной стоимости основных средств, запасов сырья и материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и незавершенного производства на общую стоимость имущества предприятия (валюту баланса). Перечисленные элементы активов, включаемые в числитель коэффициента, – это по существу средства производства, необходимые условия для осуществления основной деятельности, т.е. *производственный потенциал предприятия*. Следовательно, коэффициент K_p отражает долю в составе активов имущества, обеспечивающего основную деятельность предприятия. Понятно, что этот коэффициент имеет ограниченное применение и может отражать реальную ситуацию лишь на предприятиях производственных отраслей, причем в разных отраслях он будет существенно различаться.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов).

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости [5, с. 450]:

1 *Абсолютная устойчивость финансового состояния*, когда запасы и затраты меньше суммы собственного оборотного капитала и кредитов банка под товарно-материальные ценности ($KP_{\text{т.м.ц}}$)

$$3 < \text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}}. \quad (31)$$

При этом для коэффициента обеспеченности запасов и затрат источниками средств (K_a) должно выполняться следующее условие:

$$K_a = \frac{\text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}}}{3} > 1. \quad (32)$$

2 *Нормальная устойчивость*, при которой гарантируется платежеспособность предприятия, если

$$3 = \text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}}, \quad \text{при} \quad K_{\text{н}} = \frac{\text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}}}{3} = 1. \quad (33)$$

3 *Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние*, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств ($I_{\text{вп}}$) в оборот предприятия (резервного фонда, фонда накопления и потребления), кредитов банка на временное пополнение оборотных средств и др.

$$3 = \text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}} + I_{\text{вп}}, \quad \text{при} \quad K_{\text{н}} = \frac{\text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}} + I_{\text{вп}}}{3} = 1. \quad (34)$$

При этом финансовая неустойчивость считается допустимой, если соблюдаются следующие условия:

- производственные запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующих в формировании запасов;
- незавершенное производство плюс расходы будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала.

4 *Кризисное финансовое состояние* (предприятие находится на грани банкротства), при котором

$$3 > \text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}} + I_{\text{вп}}, \quad \text{при} \quad K_{\text{к}} = \frac{\text{СОС} + KP_{\text{т.м.ц}} + I_{\text{вп}}}{3} = 1. \quad (35)$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д.

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена:

- ускорением оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота, выручки;
- обоснованным уменьшением запасов и затрат (до норматива);
- пополнением собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников.

9.2 Анализ ликвидности баланса

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях усиления финансовых ограничений и необходимости оценки кредитоспособности предприятия. *Ликвидность баланса* определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности *активы* предприятия разделяются на следующие группы: А1 – наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения; А2 – быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие активы; А3 – медленно реализуемые активы – запасы (без строки 217 и расходов будущих периодов), а также статьи из раздела I актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложения в уставные фонды других предприятий); А4 – труднореализуемые активы – итог раздела I актива баланса, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты: П1 – наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, не погашенные в срок; П2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства; П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства; П4 – постоянные пассивы – итог раздела IV пассива баланса.

Если у предприятия имеются убытки, то для сохранения баланса на величину убытков уменьшаются собственные источники, соответственно корректируется валюта баланса.

Выполнение первых трех неравенств влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Сопоставление наиболее ликвидных средств (А1) и быстро реализуемых активов (А3) с наиболее срочными обязательствами (П1) и краткосрочными пассивами (П2) позволяет оценить текущую ликвидность. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным и по той причине, что соответствие степени обязательств в пассиве намечено ориентировочно из-за ограниченности информации, которой располагает аналитик, проводящий внешний анализ на основе бухгалтерской отчетности.

Анализ ликвидности баланса оформляется в виде (табл. 6).

10 БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО ПРОФИЛАКТИКА

10.1 Причины несостоятельности предприятий

Деятельность предприятия подвержена влиянию многочисленных факторов. В целях антикризисного управления деятельностью предприятия необходимо знать характер их влияния. По направлению этих влияний факторы различаются положительные и отрицательные. Несостоятельность предприятий, обусловлена влиянием последних. Кроме того, по степени зависимости от субъекта хозяйственной деятельности все факторы делятся на внешние и внутренние. Американские ученые отмечают, что треть вины за банкротство обусловлена отрицательным воздействием внешних факторов; а остальная часть – внутренних. В России – наоборот. Рассмотрим различия факторов по их содержанию (рис. 5).

Внешние факторы:

- *экономические:* уровень доходов и накоплений населения (покупательная способность); платежеспособность экономических партнеров, кредитная и налоговая политика государства; изменение рыночных ориентации потребителя, конъюнктуры внутреннего и мирового рынков, государственное регулирование, уровень развития науки и техники, инфляция;

- *социальные:* изменение политической обстановки внутри страны и за рубежом; международная конкуренция, уровень культуры предпринимателей и потребителей их продукции, организация досуга

населения, нравственные притязания и религиозные нормы, определяющие образ жизни; демографическая ситуация.

• *правовые*: наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность (например, упрощенная и ускоренная процедура регистрации предприятий); защита от государственного бюрократизма, совершенствование налогового законодательства, методов учета и форм отчетности, развитие совместной деятельности с привлечением иностранного капитала; обеспечение гарантии сохранности прав на собственность и соблюдения договорных обязательств; защита фирм друг от друга, потребителей от недоброкачественной продукции.

| Факторы | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Внешние</i> | <i>Внутренние</i> |
| <ul style="list-style-type: none">• экономические• социальные• правовые• природно-климатические и экологические | <ul style="list-style-type: none">• материально-технические• организационные• социально-экономические |

Рис. 5 Классификация факторов, влияющих на деятельность предприятий

• *природно-климатические и экологические*: наличие материальных ресурсов, климатические условия, состояние окружающей среды и т.п.

Внутренние факторы:

• *материально-технические* – факторы, связанные с уровнем развития техники и технологии, внедрением в производство научных открытий, совершенствованием орудий и предметов труда. К ним относятся: замена морально и физически устаревшего оборудования; ремонт действующего оборудования; механизация и автоматизация производства; электрификация производства; химизация производства; строительство, реконструкция, увеличение использования производственных площадей; создание и внедрение принципиально новых технологий, обеспечивающих сокращение затрат, экономию ресурсов, повышение качества; углубление специализации машин; экономия материальных ресурсов; освоение альтернативных источников энергии и т.п.

• *организационные* – факторы, обусловленные совершенствованием организации производства, труда и управления; выбором организационно-правовой формы. Все они объединены в три группы:

а) организация производства: размещение предприятия на территории страны; организация транспортных связей; специализация, кооперация и разделение, организация материально-технического снабжения и сбыта продукции; организация энергоснабжения, ремонтного обслуживания; организация системы контроля за качеством; организационно-техническая подготовка производства; проведение текущего и капитального ремонта; организация бесперебойной работы оборудования; повышение сменности работы оборудования; организация внутрипроизводственного материально-технического снабжения и т.п.;

б) организация труда: рациональное разделение и кооперация труда; организация и обслуживание рабочих мест; улучшение санитарно-гигиенических условий труда, доведение их до комфортных; устранение производственных вредностей и опасностей; внедрение передовых приемов и методов труда; организация рациональных режимов труда и отдыха; укрепление трудовой и производственной дисциплины; развитие коллективных форм труда; совершенствование системы стимулирования труда; нормирование труда; развитие многостаночного и много агрегатного обслуживания; рациональная расстановка и эффективное использование кадров и т.п.;

в) организация управления: формирование организационной структуры; создание экономичной и действенной управленческой структуры; координация работы предприятия внутри страны и за рубежом; привлечение высококвалифицированных специалистов; эффективная организационно-экономическая форма; совершенствование стилей и методов управления; финансовый, кадровый, инвестиционный менеджмент; управление ценовой политикой, издержками, амортизационной политикой и т.п.;

• *социально-экономические* – факторы, связанные с составом работников, уровнем их квалификации, отношением работников к собственности, условиями труда и быта, эффективностью стимулирования труда. К ним относятся: материальная и моральная заинтересованность; уровень квалификации работников; уровень культуры труда; отношение к труду; изменение форм собственности на средства

производства и результаты труда и т.п.

В зависимости от преобладания причин возникновения банкротства предприятий в экономике различают следующие их типы:

- предприятие-банкрот, функционирующее в сбалансированной экономике, – это предприятие, которое не могло выполнить ранее взятые на себя обязательства по субъективным причинам;

- предприятие-банкрот, функционирующее в экономике массового банкротства, – это предприятие, которое не годится для решения экономических задач в перспективе. Возвращаясь к поставленному вопросу, следует выделить разницу в экономике России и США. В России в текущем периоде преобладает второй тип банкротства, а в США – первый. Соответственно видна разница в наличии у первого и отсутствии у второго причин, обуславливающих это состояние. В нашей стране доминирует влияние следующих факторов, которое ослаблено в США:

- внешние: бедность населения, обуславливающая его низкую покупательную способность; недостаточная материально-техническая и финансовая ресурсная база предприятий по причине возрождения предпринимательства на пустом месте; несовершенство законодательной базы из-за отсутствия собственного опыта в этой области в существующих условиях; отсутствие законопослушания; несовершенство методического обеспечения проведения мониторинга и антикризисного управления предприятий из-за несовершенства действующей системы учета и отчетности; убыточность производства продукции с длительным производственным циклом, включая наукоемкую, по причине инфляции; слабая государственная поддержка;

- внутренние: слабое материально-техническое обеспечение с высоким уровнем морального и физического износа основных фондов, доставшихся в наследство от социалистического хозяйства, отсутствие средств на их обновление, ограничение допуска к высоким технологиям; низкий культурно-технический уровень участников предпринимательства. Следовательно, в российской экономике налицо действие отрицательных факторов, повлекших за собой массовое банкротство предприятий. Это свидетельствует о низком профессионализме управления, осуществляемого на всех уровнях.

Таким образом, сущность антикризисного управления предприятием состоит в умении его приспособиться к изменению материально-технических, экономических и организационных факторов – это гарантия не только его выживания, но и процветания.

10.2 Пути предотвращения банкротства предприятий

В развитии любого предприятия просматриваются определенные закономерности, которые могут отличаться скоростью протекания и амплитудой уровня развития. Проследим их по схеме жизненного цикла предприятия (рис. 6). В нем можно выделить следующие стадии: стадия I – зарождение; стадия II – развитие; стадия III – бурный рост; стадия IV – стабильное развитие; стадия V – появление тенденции спада; стадия VI – активный спад; стадия VII – банкротство; стадия VIII – ликвидация деятельности.

Ликвидация деятельности предприятия не всегда совпадает с ликвидацией самого предприятия. Так, на рис. 6 между жизненными циклами *Б* и *В* существует временной лаг *T*, т.е. предприятие, исчерпав все свои резервы в период функционирования в цикле *Б*, может продлить свою жизнь в цикле *В* лишь при условии сторонних финансовых инъекций. В период же *T* предприятие претерпевает кризис. Такой жизненный путь характерен для большинства отечественных предприятий, адаптированных к бюджетным ассигнованиям.

Однако существует и другой путь. Кризис можно предотвратить, если вовремя переориентировать направление деятельности предприятия. Это означает необходимость выделения финансовых средств из прибыли, получаемой от успешно развивающейся деятельности в период стабильного развития предприятия, на маркетинговые исследования и перепрофилирование этой деятельности в будущем. Причем стадия развития нового вида деятельности должна совпасть со стадией появления тенденции спада в результатах осуществляемой деятельности.

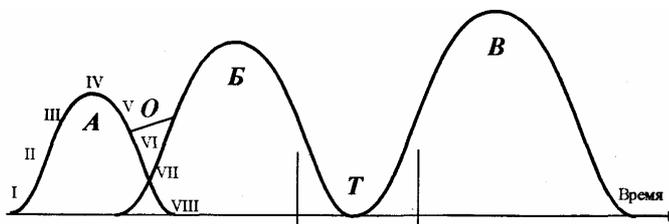


Рис. 6 Жизненный цикл предприятия:
A, B, B – жизненные циклы деятельности предприятия;
T – временной лаг

В этом случае скачок в развитии предприятия в переходный период будет сглажен (на рис. 6 – линия *O*), так как влияние негативной тенденции на жизнедеятельность предприятия будет ослаблено наложением позитивной тенденции в развитии новой деятельности. Таким образом, жизненный цикл предприятия можно продлить. Это идеальная модель жизни предприятия. В действительности предпринимательская деятельность всегда связана с риском. При наступлении рискованного случая возникает потребность в финансовом оздоровлении «неудачников».

Типовая форма плана финансового оздоровления предприятия утверждена распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при ГКУГИ РФ № 98-Р от 15.12.1994 «Об утверждении типовой формы плана финансового оздоровления (бизнес-плана), порядка его согласования и методических рекомендаций по разработке планов финансового оздоровления».

Из сказанного можно сделать вывод, что основная задача управления банкротством предприятий заключается не в том, чтобы предотвратить кончину какой-либо его деятельности, которая неизбежна в силу объективных обстоятельств, а в том, чтобы при выявлении диагноза этой кончины направить все усилия на качественное преобразование этой деятельности на базе умирающей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Панин А.У., Матвеев Н.В., Синюкова В.А. Малый бизнес: организация, учет, развитие. Воронеж: Центр-Чернозем. Кн. изд-во, 2001. 352 с.
2. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2000. 160 с.
3. Бородина В.В. Малые предприятия. Бухгалтерский учет, отчетность, анализ финансового состояния. М.: Книжный мир, 2001. 231 с.
4. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 471 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Мн.: ИП Экоперспектива, 1997. 498 с.
6. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. О.И. Волкова. М.: ИНФРА-М, 1997. 416 с.
7. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. 639 с.
8. Лембден, Джон К., Таргет, Дейвид. Финансы в малом бизнесе – практический подход: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика; Аудит, 1992. 127 с.
9. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 718 с.
10. Финансы предприятий: Учебник / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.Н. Павлова и др.; Под ред. Н.В. Колчиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. 413 с.
11. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? Изд. 2-е. М.: Финансы и статистика, 1997. 384 с.

СОДЕРЖАНИЕ

| | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ | | 3 |
| | | |
| | | |
| 1 Малые предприятия и их развитие | | 4 |
| | | |
| 1.1 Субъекты малого бизнеса. Характеристика экономической деятельности малого предприятия | | 4 |
| 1.2 Развитие малого предпринимательства в России | | 13 |
| 1.3 Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления | | 16 |
| 2 Теоретические основы финансов малых предприятий | | 23 |
| | | |
| 2.1 Сущность финансов предприятий. Функции финансов | | 23 |
| 2.2 Основы организации финансов предприятий. Принципы организации финансов | | 26 |
| 2.3 Финансовые ресурсы малых предприятий | | 30 |
| 2.4 Финансовый механизм малого предприятия | | 33 |
| 3 Государственное регулирование финансов малых предприятий | | |
| | | |
| | | 34 |

| | | |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1 | Фонд поддержки малого предпринимательства (ФПМП). Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства | 40 |
| 3.2 | Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности малого предпринимательства | 44 |
| 3.3 | Финансовые льготы для малых предприятий | 50 |
| 3.4 | Кредитование малого предпринимательства как форма финансовой поддержки | 52 |
| 4 | Финансирование затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) | 57 |
| 5 | Финансирование производственных фондов малых предприятий | 60 |
| 6 | Выручка от реализации продукции (работ, услуг) | 67 |
| 7 | Прибыль. Рентабельность | 70 |
| 8 | Финансовое планирование деятельности малых предприятий | 73 |
| 9 | Финансовый анализ деятельности малых предприятий | 80 |
| 9.1 | Система показателей финансового состояния предприятия и методы их определения | 80 |
| 9.2 | Анализ ликвидности баланса | 87 |
| 10 | Банкротство предприятий и его профилактика | 90 |
| 10.1 | Причины несостоятельности предприятий | 91 |
| 10.2 | Пути предотвращения банкротства предприятий | 93 |
| | Список литературы | 95 |

5 Проверочная (шахматная) таблица к балансу доходов и расходов

| | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|---------------|
| фонд | | | | | | | | | | | | |
| Прочие расходы | | | | | | | | | | | 5000 | |
| Итого доходов | 38 600 | 2300 | 7800 | 2400 | 800 | 600 | 9420 | 2700 | 300 | 1480 | 5000 | 71 400 |

6 Оценка ликвидности баланса, тыс. р. (данные условные)

| Актив | На начало периода | На конец периода | Пассив | На начало периода | На конец периода | Платежный излишек или недостаток | |
|-----------------------------|-------------------|------------------|--------------------------------|-------------------|------------------|----------------------------------|------------------|
| | | | | | | на начало периода | на конец периода |
| Наиболее ликвидные активы | 771 | 2116 | Наиболее срочные обязательства | 847 | 3812 | -76 | -1696 |
| Быстрореализуемые активы | 5704 | 16 539 | Краткосрочные пассивы | 3600 | 5276 | +2104 | +11 263 |
| Медленно реализуемые активы | 4151 | 12 528 | Долгосрочные пассивы | 3778 | 7977 | +373 | +4551 |
| Труднореализуемые активы | 5219 | 16 352 | Постоянные пассивы | 7620 | 90 470 | -2401 | -14 118 |
| Баланс | 15 845 | 47 535 | Баланс | 15 845 | 47 535 | - | - |