
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ

Макарова А.Ю.

Предложены направления повышения финансовой устойчивости малого бизнеса, ориентированные на укрепление его экономической власти. Они связаны с развитием внешних факторов финансовой устойчивости и внутренних факторов, включающих ориентацию малых предприятий в стратегическом управлении на повышение стоимости компании. Обоснована применимость системы сбалансированных показателей, которая наиболее полно отражает взаимосвязь финансовых и нефинансовых показателей работы малых предприятий, в целях обеспечения роста стоимости малых предприятий и их встраивания в систему экономической власти государства и крупного бизнеса.

Малый бизнес должен играть важную роль в подъеме и реструктуризации экономики страны и ее регионов, в становлении новой социальной структуры общества. Однако малые предприятия не могут решать свои важнейшие задачи в условиях высокой финансовой неустойчивости. Сказанное определяет значимость теории, методологии и практики оценки и управления финансовой устойчивостью малого бизнеса как самостоятельной научной проблемы, имеющей в настоящее время как общетеоретическое, так и прикладное значение.

Повышение финансовой устойчивости малых предприятий связано как с созданием внешних благоприятных финансовых условий, так и повышением эффективности их внутреннего управления. К внешним факторам, способствующим поступательному финансовому развитию малых предприятий, можно отнести: налогообложение, доступность финансовых и других видов ресурсов, низкие административные барьеры. К внутренним – правильный стратегический выбор как в сфере товарной политики, рыночных ниш, финансовых источников, так и кадровой политике.

Рассмотрим **внешние факторы** финансовой устойчивости. Большое влияние на малое предпринимательство оказывает **налогообложение**. Во многих европейских странах налоговые режимы для малых предприятий весьма либеральны. Однако власти предъявляют жесткие требования к профессиональной подготовке владельцев бизнеса.

В соответствии с действующей нормативно-правовой базой Российской Федерации субъекты малого предпринимательства могут выбрать:

- традиционную систему налогообложения с сохранением всех видов применяемых в РФ налогов;
- специальные налоговые режимы в виде единого налога на вмененный доход, упрощенной системы налогообложения и единого сельхозналога.

Специальные режимы предполагают замену большинства применяемых налогов (налога на прибыль, НДС, налога на имущество, единого социального налога) на единый налог. Они действуют в России уже более 10 лет. С 1 января 1996 г. стала применяться упрощенная система налогообложения, а с 1999 г. и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для индивидуальных предпринимателей. Параллельно субъектам малого предпринимательства предоставлялись льготы по налогу на прибыль, НДС в соответствии с действующими федеральными законами. С 1 января 2003 г. в связи с введением во вторую часть НК РФ гл. 26.2 и 26.3, специальные налоговые режимы стали более льготными. Это привело к значительному росту налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН). Проведен-

ный анализ показал, что в период с 2002 по 2005 гг. количество малых предприятий возросло всего лишь на 11%, а доля малых предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения, в их общем числе увеличилось за этот же период с 7,6 до 50,2%. Сумма поступлений налогов от предприятий, применяющих УСН, выросла до 38,8 млрд. руб., или в 4,9 раза.

Основная цель применения специальных налоговых режимов – стимулирование развития малого предпринимательства. Однако на практике реальная возможность выбора для малых предприятий незначительна. Существуют определенные ограничения, дающие право применения упрощенной системы налогообложения, а переход на единый налог на вмененный доход и вообще является обязательным, а не добровольным. Так, не имеют права перейти на упрощенную систему налогообложения налогоплательщики, если у них по итогам 9 месяцев сумма выручки превысила 15 млн. руб. (т.е. годовой оборот не должен превышать 20 млн. руб.) Имеются ограничения по стоимости основных фондов, численности работающих, доле участия других организаций.

Введенные ограничения, связанные с переходом на упрощенную систему, создают предпосылки для неуплаты налогов, заставляют малые предприятия искать пути нелегальной минимизации налогов, порой незаконные. Представляется целесообразным на законодательном уровне решить проблемные вопросы:

- связанные с четким определением критерия численности категории «субъекты малого предпринимательства»;
- пересмотреть размер ограничений дохода налогоплательщика, дающего ему право перехода на упрощенную систему налогообложения;
- дать возможность списания на расходы налогоплательщика затрат по инвестициям в основной капитал (полностью, а не в течение определенного периода);
- применением механизма ускоренной амортизации.

В сфере налогообложения автором предлагается введение дифференцированной шкалы доходов, дающей право перехода на упрощенную систему. Кроме этого, целесообразно увеличить размер минимального дохода, дающего право перехода на УСН, с 20 до 110 млн. руб. (100000 МРОТ) (табл. 1).

Таблица 1

Дифференцированная шкала применения упрощенной системы налогообложения

Сферы деятельности предприятия	Размер дохода для перехода на упрощенную систему налогообложения, млн руб.	Размер дохода, ограничивающий применение, млн руб.	Условие перехода
Инновационные предприятия	До 50	200	Доля выручки от инновационной деятельности составляет в общем объеме выручки не менее 70%
Торговля, общественное питание	До 110	200	
Строительство, производство ТНП, детского и диабетического питания, медикаментов, медицинского оборудования в рамках национальных проектов	До 200	400	Доля выручки от реализации товаров, работ, услуг составляет в общем объеме выручки не менее 70%

В целях равенства налогообложения необходимо, чтобы малые предприятия, применяющие традиционную систему налогообложения, имели налоговые льготы по

налогу на прибыль, НДС, ЕСН. Это положение необходимо применить к малым предприятиям в сфере инновационной деятельности и производственного бизнеса. Для них необходимо установить следующие льготы:

- в первые два года освободить от уплаты данных налогов, если выручка от этих видов деятельности составляет 70 и более процентов;
- в третий год работы установить ставки в размере 50% от действующих ставок налогов.

Государство в лице налоговых органов должно осуществлять контроль за использованием льгот, для чего необходимо ввести отчет, который малые предприятия будут предоставлять вместе с декларациями по налогам.

Подобный подход необходимо применять для любого налогового режима в отношении инновационных и производственных малых предприятий, но в течение не более трех лет. Данный период может быть продлен до 5 лет для ряда муниципальных образований с уровнем экономического развития ниже среднего по субъекту РФ при условии, что не менее 50% наемного персонала малых предприятий – местное население.

Нами предлагается перевод единого налога на вмененный доход в разряд местных налогов и сборов и, в зависимости от экономической ситуации в муниципальном образовании, пересмотр размера базовой доходности для различных видов деятельности. У предпринимателя должен быть выбор налогового режима и с этих позиций – добровольность перехода на уплату единого налога на вмененный доход.

Кроме изменения подходов в налогообложении малого бизнеса необходимо введение изменений и в систему оплаты налогов в виде разработки алгоритма, по которому предприниматель сам мог бы легко посчитать налоги и отправить их на счет налоговой инспекции, а последние распределяли бы денежные средства по разным кодам налоговой классификации.

Применение этих мер позволит:

- увеличить финансовую базу малых предприятий, особенно на стартовом этапе;
- обеспечить развитие малого предпринимательства в приоритетных отраслях экономики государства (инновации и производство);
- обеспечить занятость на экономически слабых территориях;
- увеличить доходы территориальных бюджетов;
- увеличить количество малых предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения.

В сфере административного регулирования малого бизнеса целесообразно перенесение центра тяжести с административного контроля на кадровый контроль, предусматривающий более высокие требования к профессиональной подготовке владельцев бизнеса.

Развитие взаимодействия бизнеса с крупными финансовыми институтами. Взаимодействие малых предприятий с кредитными организациями носит поступательный характер, как в качественном, так и количественном отношении. Однако ситуация на рынке труда («кадровый голод») в долгосрочной перспективе может привести к снижению темпов роста малых предприятий из-за роста спроса и зарплат в секторе крупных и средних предприятий. Следовательно, при стратегической готовности и важности для банков работы с малым бизнесом требуются системные решения государства по его поддержке, включая выделение финансовых ресурсов под различные программы.

Одной из проблем взаимодействия банковского сектора и малых предприятий является кредитование бизнеса на начальном этапе (старт-ап). Одним из возможных путей решений могло бы стать некоторое снижение требований банка к сроку работы

бизнеса с 6 до 3 месяцев для выдачи кредитов (при оценке банком надежности заемщика), использование проектного финансирования с организацией нового предприятия с долевым участием в его уставном капитале малого предприятия и банковской структуры, с закреплением в дальнейшем, по окончании проекта, права преимущественного выкупа доли за данным малым предприятием.

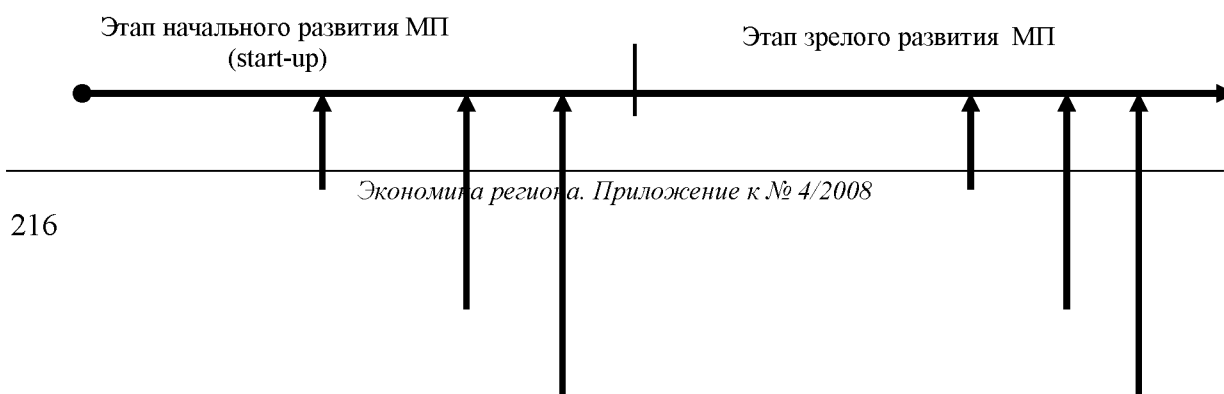
Другой проблемой банков является отсутствие по-настоящему «длинных» ресурсов. Большинство банков, декларирующих предоставление кредитов на пять лет, на самом деле заключают кредитные договоры на 3-6 месяцев. Чтобы вести бизнес, клиенты, раз взявшие кредит, вынуждены постоянно его рефинансировать. Поэтому в целях создания хорошей кредитной истории они перекредитуются на «черном рынке», и таким образом провоцируется непрозрачность бизнеса. Этого не было бы в случае выдачи реальных кредитов на 2-5 лет. Предприятия в этом случае могли бы планировать свою деятельность. Решение проблем длинных денег для малых предприятий возможно на основе использования государственных институтов развития. Предоставление региональным банкам из этих институтов средств в виде субординированных займов позволит как увеличить капитализацию банковской системы, так и поддержать малый бизнес.

Развитие на основе государственных институтов развития системы венчурного финансирования с участием государства также может расширить финансовую базу малых предприятий, особенно в инновационной сфере. По российскому законодательству субъект МП формально перестает быть таковым, если более 25% его имущества принадлежит государственным, муниципальным образованиям или нескольким коммерческим организациям, не являющимся субъектами малого предпринимательства. И, когда с участием бюджетных средств создается специально венчур под проекты инновационного малого предприятия, то в этом случае последнее теряет статус такового при получении этих средств. Таким образом, необходимо расширение границ действия режима «малого предпринимательства» в случае венчурного финансирования в размере до 70-80% уставного фонда малого предприятия.

В целом схема внешних факторов, направленных на повышение финансовой устойчивости малых предприятий, представлена на рисунке.

На основе повышения финансовой устойчивости малого бизнеса и, как следствие, усиления его финансовой мощи, малый бизнес становится новым источником экономической власти. При подходе к малым предприятиям с позиций теории экономической власти [1] изменятся показатели их эффективности. Так, многими исследователями предлагается комплексный подход к оценке эффективности малого бизнеса, традиционно включающий [2]:

- масштаб развития и плотность распределения (по доле малых предприятий в общем их числе и по числу малых предприятий на 1000 человек населения);
- вклад в социальную сферу страны (по доле малых предприятий в численности занятых);
- вклад в экономику страны (по доле малых предприятий в ВВП);
- деловую активность (по доле выручки предприятий в общем объеме выручки);
- вклад в будущее социально-экономическое развитие страны (по доле инвестиций малых предприятий в основной капитал страны).



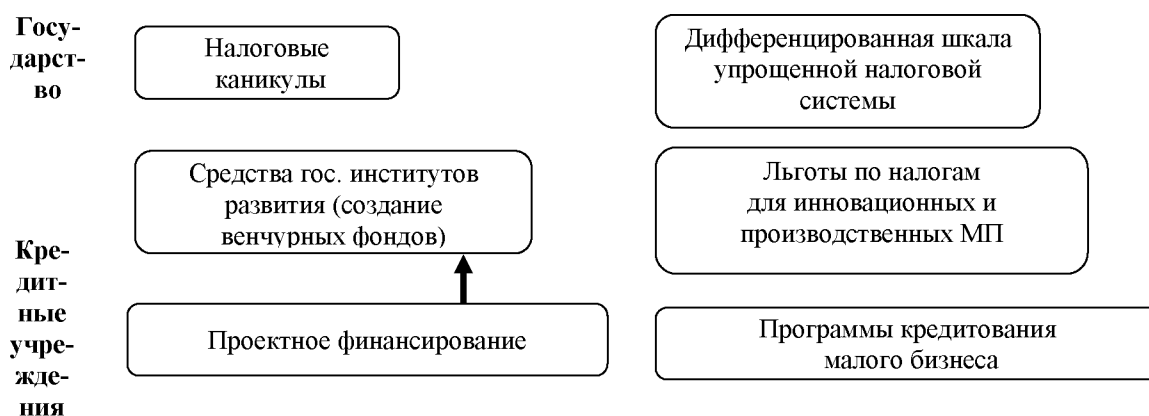


Рис. Внешние факторы повышения финансовой устойчивости малого бизнеса

С точки зрения теории экономической власти местоположение малого предприятия в поле действия государственной экономической власти будет определяться его социальной значимостью в виде производства социально значимой продукции, обеспечения занятости, налоговых поступлений, доли в ВВП и др.

Местоположение малого предприятия в поле действия экономической власти корпораций будет определяться:

- наличием уникальных ресурсов, представляющих интерес для крупного бизнеса (лицензирование, сертификация, производство комплектующих, аутсорсинговые услуги);
- финансовой устойчивостью, позволяющей малым предприятиям пользоваться кредитными ресурсами и тем самым приносить доход банкам.

Показателями в данном случае будут являться: доля на рынке, уникальность услуг, финансовая устойчивость.

С точки зрения **внутренних факторов** повышения финансовой устойчивости малого бизнеса можно ориентироваться на краткосрочные показатели финансовой устойчивости. Но поскольку малый бизнес подвержен постоянному риску, в большей степени для него имеют значение показатели долгосрочной финансовой устойчивости. Для их выстраивания необходимо проследить взаимосвязь всех сторон деятельности малого предприятия с позиций его стратегического развития.

Так, опосредованность финансового положения компании ее позициями на рынке хорошо представлена и в системе сбалансированных показателей. В традиционной карте системы сбалансированных показателей определена взаимосвязь четырех направлений деятельности предприятия: финансы; рынки и клиенты; процессы, персонал. Система сбалансированных показателей позволяет связать финансовые и нефинансовые показатели работы предприятий в контексте достижения его стратегических целей. Из-за высокой рискованности малого бизнеса в формировании финансовой устойчивости особое внимание необходимо уделять нефинансовым факторам: рынку продукции, жизнеспособности продукции, надежности заказчиков, преемственности линии руководства и др.

Стратегические цели малого предприятия могут носить как денежные, так и не денежные оценки. Например, к ним могут относиться: выживание, рост прибыли, повышение благосостояния владельцев, «дело всей жизни» и др. В зависимости от цели поведение малых предприятий будет различным. Поскольку малые фирмы связаны с необходимостью выживания в большей степени, чем крупные, то в основном они ориентируются на краткосрочные цели. В то же время, чтобы удержаться в системе эконо-

мической власти крупных фирм и государства, стратегический ориентир малых фирм должен иметь более глобальный характер. На наш взгляд, данным стратегическим ориентиром может быть стоимость компании. Определение стоимости компании может проводиться одним из трех методов (затратный, сравнительный, доходный).

Практика деятельности оценочных компаний в Свердловской области показала, что на итоговую оценку бизнеса влияет информация по следующим параметрам:

- цель оценки (продажа бизнеса, разделение бизнеса, выкуп доли, для получения кредита в банке, покупка лицензии, которой обладает продаваемая компания, и др.);
- важность продаваемого бизнеса для покупателя;
- характер инвестора (стратегический, нестратегический);
- ключевые критерии оценки бизнеса для покупателя (доходность или другие активы бизнеса – местоположение, идея, проходимость, площадь, оборот, персонал, клиентская база, уникальные технологии, интеллектуальная собственность и др.);
- конкурентная среда (на высококонкурентном рынке стратегическим является покупатель);
- уникальность активов компании (уникальное положение резко поднимает цену бизнеса).

В зависимости от перечисленных факторов могут использоваться затратный, доходный и сравнительный методы.

В свою очередь, покупатель, оценивая бизнес, должен опираться на достоверность данных, заявленных продавцом в документах (бизнес-плане) и описании компании, на реальную стоимость имущества (проверить достоверность учета, провести инвентаризацию имущества и обязательств и др.), доходность и юридическую чистоту бизнеса, налоговые и маркетинговые риски.

Исходя из сказанного, в целях повышения стоимости бизнеса со стороны собственника необходимо:

- формирование уникальных активов или уникальных ключевых компетенций компании;
- выход на рынок продукции, работ, услуг со средним или низким уровнем конкуренции;
- разработка стратегии и бизнес-плана, обосновывающих перспективность развития бизнеса или заложенных в нем идей, показывающих конкурентные преимущества компании;
- проведение предпродажной подготовки, нивелирующей слабые стороны бизнеса (расширение ассортимента, выпуск перспективной продукции, ликвидация сезонности производства, расширение клиентской базы и др.);
- самостоятельное или через посредничество оценочной компании проведение маркетингового исследования по поиску стратегического инвестора;
- проведение аукциона по продаже среди заинтересованных инвесторов;
- обоснование юридической чистоты бизнеса и тщательность подготовки документов, подтверждающих заявленную стоимость продажи.

Таким образом, тщательный подход к отбору информации в оценочной деятельности позволяет определять реальную стоимость бизнеса, удовлетворяющую как продавца, так и покупателя.

Какие показатели для различных аспектов деятельности малых фирм необходимо использовать при управлении их стоимостью?

Финансовые показатели. На наш взгляд, к таким показателям можно отнести показатели рыночной стоимости предприятия, добавленную стоимость на одного работающего и прибыль предприятия.

Рынки и клиенты. Малая фирма более рискованна, чем крупный бизнес, т.к. она может быть ориентирована только на один продукт и/или только на одного крупного потребителя. Крупные фирмы не так восприимчивы к потере клиентов, как малые компании. Поэтому показателем работы с клиентами для малых предприятий могут быть: количество клиентов фирмы и количество видов выпускаемой продукции, ее доля на рынке. Их диверсификация будет способствовать повышению рыночной устойчивости компании.

В первый период жизни малого предприятия оно создает продукт/продукты, и объемы продажи могут быть практически «нулевыми». Затем, если созданный продукт получает признание, то темпы роста объемов продаж могут стать феноменальными (от 100 до 1000% в год). Через несколько лет они стабилизируются и могут стать равными 10% в год. Следовательно, важнейшим показателем, свидетельствующим о будущей финансовой устойчивости компании, будет сопоставление этапа жизненного цикла предприятия с темпом роста объемов продаж.

Внутренние бизнес-процессы. Основная задача малого бизнеса – быстрый вывод продукта на рынок. Поэтому наиболее характерным показателем, отражающим качество внутреннего управления, будет средний срок вывода на рынок нового продукта.

Обучение и развитие. В малой фирме межличностные контакты носят более существенный характер, чем в крупной, поэтому в качестве показателя можно использовать индекс мотивированности персонала. Поскольку для малой фирмы затраты на обучение носят значительный характер, работникам часто приходится выполнять различные функции и обучаться в процессе работы, на наш взгляд, большое значение имеет показатель «средний стаж работы сотрудников в компании».

Связь финансовых и нефинансовых показателей работы предприятия, всех сторон его деятельности в контексте повышения его стоимости наиболее полно представлена в системе сбалансированных показателей. Показатели для различных аспектов деятельности малых фирм, которые нацелены на управление его стоимостью, систематизированы автором в табл. 2.

Таблица 2

Система сбалансированных показателей для малой фирмы

Оцениваемая область	Показатели
Финансы	Рыночная стоимость организации. Добавленная стоимость на одного работающего. Прибыль.
Рынки и клиенты	Количество предлагаемых товаров. Доля предприятия на рынке. Количество клиентов. Темп роста объемов продаж.
Бизнес-процессы	Средний срок ввода на рынок нового продукта.
Развитие и обучение	Средний стаж работы сотрудников в компании.

Применение данной системы показателей позволит сосредоточиться на наиболее важных аспектах деятельности малых предприятий и повысить их стоимость. Это будет способствовать встраиванию малых предприятий в систему экономической власти государства и крупного бизнеса.

Таким образом, предложены направления повышения финансовой устойчивости малого бизнеса, ориентированные на укрепление его экономической власти и связан-

ные с развитием внешних факторов финансовой устойчивости (совершенствованием налогообложения, повышением требований к профессиональной подготовке кадров для малого бизнеса, развитием институтов кредитования), и внутренних факторов, включающих ориентацию малых предприятий в стратегическом управлении на повышение стоимости компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макарова А.Ю., Лаврикова Ю.Г. Финансовые аспекты развития малого бизнеса: Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. 40 с.
2. Соловьева Н., Конева О. Комплексный подход к оценке эффективности малого бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 17. С. 39-41.