

2. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И АУДИТА

2.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гатагонов С.А., аспирант ВГНА Минфина РФ

В статье рассмотрены проблемы формирования финансового потенциала организаций малых форм хозяйствования. Проведен анализ показателей, характеризующих финансовое состояние малых предприятий, уровень их платежеспособности и финансовой устойчивости. Сформулированы предложения по совершенствованию системы управления финансовыми ресурсами субъектов малого предпринимательства.

Основным лимитирующим фактором, ограничивающим развитие малых предприятий, выступает финансирование. По различным опросам, проводимым в среде малых предпринимателей, руководителей малых форм хозяйствования, по имеющимся в научных изданиях взглядам на эти проблемы дефицит финансовых ресурсов и, как следствие, невозможность формирования финансового потенциала малого предприятия адекватно соответствующим потребностям текущей деятельности малых предприятий и перспективам их развития испытывает треть малых предприятий Российской Федерации. Более половины их числа не могут обеспечить себя в необходимом объеме оборотными средствами.

В качестве примера, достаточно полно характеризующего финансовые проблемы малого бизнеса, можно привести данные опроса, проводимого среди руководителей малых предприятий, осуществляющих производство и распределение энергии, газа и воды. По их мнению, общая экономическая ситуация на этих предприятиях в 2005-2006 гг. имеет минусовые характеристики, т.е. неудовлетворительная.

При оценке основных факторов, ограничивающих рост производства на рассматриваемых малых предприятиях, руководители их следующим образом ранжировали факторы, причем рейтинги анализируемых факторов в динамике за период 2005-2006 гг. практически не изменились, что видно из табл. 1.

Таблица 1

РЕЙТИНГИ АНАЛИЗИРУЕМЫХ ФАКТОРОВ¹

Показатели	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Добыча полезных ископаемых								
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	26	39	32	30	34	33	32	29
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	4	7	7	6	7	4	7	3
Конкурирующий импорт	4	6	4	3	6	2	4	1

¹ Рассчитано автором по: Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006; Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

Показатели	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Высокий уровень налогообложения	42	46	48	52	45	41	49	46
Изношенность и отсутствие оборудования	34	39	36	36	31	39	36	39
Неопределенность экономической ситуации	25	33	23	29	25	27	25	30
Высокий процент коммерческого кредита	16	28	20	25	24	21	23	20
Недостаток финансовых средств	43	54	52	44	49	46	52	43
Недостаток квалифицированных рабочих	10	23	18	24	18	24	22	22
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	8	12	8	11	10	11	11	10
Нет ограничений	9	8	8	9	10	15	9	7
Обрабатывающие производства								
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	37	51	48	46	48	44	49	42
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	5	7	7	8	7	6	7	6
Конкурирующий импорт	9	18	14	17	16	17	16	17
Высокий уровень налогообложения	33	44	42	44	44	41	43	43
Изношенность и отсутствие оборудования	19	26	24	25	26	27	26	27
Неопределенность экономической ситуации	24	30	30	27	30	27	32	28
Высокий процент коммерческого кредита	13	20	17	22	18	21	20	20
Недостаток финансовых средств	32	43	42	43	43	42	43	43
Недостаток квалифицированных рабочих	11	20	16	22	19	24	20	26
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	7	9	10	10	8	9	8	9
Нет ограничений	7	10	9	13	9	9	9	8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды								
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	25	33	25	34	30	31	25	29
Высокий уровень налогообложения	38	48	45	40	49	35	43	31
Изношенность и отсутствие оборудования	25	24	30	16	29	18	28	16
Неопределенность экономической ситуации	23	32	28	22	30	23	33	28
Высокий процент коммерческого кредита	12	12	16	10	13	12	14	11

Показатели	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Недостаток финансовых средств	36	46	45	37	37	37	43	37
Недостаток квалифицированных рабочих	8	12	12	15	11	16	17	18
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	8	15	8	12	6	10	11	9
Нет ограничений	11	8	12	11	84	10	9	11

Как видно из таблицы, среди факторов, наиболее негативно влияющих на деятельность малых предприятий, выделены высокий уровень налогообложения и недостаток финансовых средств. Представленные факторы непосредственным образом влияют на размер и структуру финансового потенциала малых форм хозяйствования и формируют условия и возможности функционирования самого малого предприятия.

Следует отметить, что финансовые проблемы негативно влияют на малый бизнес, подрывают его конкурентоспособность, устойчивость на рынке труда и капиталов.

Нехватка финансовых ресурсов опасна для малых предприятий и в случае дестабилизации рынка и заметного снижения спроса, когда возникает угроза краха значительной части малых предприятий со всеми вытекающими отсюда социально-экономическими последствиями. Также многие успешно и динамично развивавшиеся субъекты малого предпринимательства оказываются в ловушке незначительных масштабов своего бизнеса, будучи не в силах выйти за узкие рамки финансовых возможностей.

При анализе малых предприятий, многими авторами выделяются три основные их группы, исходя из возможностей использования и привлечения финансовых ресурсов.

- Первая группа это предприятия, перешедшие в сектор малого бизнеса по цензу численности и удельному весу учредителей, а также индивидуальные производства, созданные путем смены собственника ранее действовавшего предприятия. Они имеют историю развития, относительно стабильное финансовое положение и перспективы роста, поскольку обладают достаточными возможностями для решения финансовых проблем за счет внутренних источников или средств партнеров и учредителей. Эти предприятия и владельцы имеют опыт и навыки применения различных технологий поиска финансовых ресурсов. Поэтому они пытаются минимизировать затраты на привлечение средств и не заинтересованы в получении средств на тех условиях, которые предлагают в настоя-

щее время банки из-за высоких процентных ставок и краткосрочности кредитования. Этот источник используется ими только при отсутствии других возможностей.

- Вторая группа субъектов малого предпринимательства наиболее многочисленна, она объединяет малые предприятия и индивидуальные производства, прошедшие стадию становления, но испытывающие в той или иной степени дефицит ресурсов для своего функционирования и развития. Они заинтересованы в привлечении финансовых средств для решения различных тактических и стратегических задач, но их возможности ограничены недостатком имеющихся у них залогов и гарантий.
- К третьей группе относятся убыточные и низкорентабельные малые предприятия с нестабильным финансовым положением, отягощенные долговыми обязательствами, а также недавно созданные, только начинающие свою деятельность малые предприятия, индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства. Эти малые предприятия и предприниматели не обладают свободными средствами и реальными залогами. Для них не существует отлаженной системы гарантий и страхования инвестиционной деятельности. Имеющиеся у них производственные активы чаще всего малоликвидны; помещения и оборудование морально устарели, физически изношены и требуют дополнительных финансовых вложений.

Анализ динамики некоторых показателей, характеризующих уровень развития финансового потенциала малого бизнеса, показывает, что например, показатели рентабельности продаж и рентабельности активов малых предприятий существенно ниже значений на крупных и средних предприятиях. Динамика оценочных коэффициентов, характеризующих состояние тактического финансового потенциала организации малого, крупного и среднего бизнеса, представлена в табл. 2.

Как показывают данные табл. 2, коэффициенты рентабельности продаж и рентабельности активов, характеризующие эффективность деятельности любого хозяйствующего субъекта, на малых предприятиях существенно, в несколько раз, ниже аналогичных показателей на крупных и средних предприятиях. Это может быть результатом неоправданно высоких затрат, складывающихся в процессе деятельности малых форм хозяйствования, и недостаточно эффективном использовании финансовых ресурсов, вложенных в активы.

Это подтверждают и результаты расчетов, проведенных автором в работе, согласно которым происходит постоянный рост себестоимости, производимых малыми предприятиями товаров, работ, услуг, что видно из табл. 3.

Таблица 2

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ, СРЕДНИХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ²

Показатели	Годы							
	2003		2004		2005		2006	
	Малые предприятия	Крупные и средние организации	Малые предприятия	Крупные и средние организации	Малые предприятия	Крупные и средние организации	Малые предприятия	Крупные и средние организации
Рентабельность продаж	2,1	10,2	1,8	13,2	2,2	13,5	2,2	13,2
Рентабельность активов	4,9	5,9	4,4	8,5	5,4	8,8	3,7	12,2
Удельный вес, прибыль малых предприятий	64,6	57,0	68,6	61,9	70,2	63,6	71,7	67,5

² Расчеты автора по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

Таблица 3

ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДАННЫХ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОВАРОВ, ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ

Показатель	Годы			
	2003	2004	2005	2006
Себестоимость (млрд. руб.)	17 265,5	23 179,3	26 872,8	23 335,7

Возвращаясь к анализу показателей рентабельности, отметим, что, например, показатель рентабельности активов отражает влияние многочисленных факторов характеризующих эффективность финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия и особенно эффективность использования внеоборотных и оборотных активов.

Также практически более чем в два раза ниже на малых предприятиях, по сравнению с крупными и средними, уровень автономии, и это свидетельствует о финансовой неустойчивости многих малых предприятий. В то же время достаточно высок уровень прибыльных малых предприятий и за некоторые годы этот показатель превышает аналогичный по крупным и средним предприятиям. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый потенциал малых форм хозяйствования имеет достаточно серьезные резервы роста, вскрытие и использование которых послужит основой дальнейшего укрепления малых форм хозяйствования в экономике страны.

Следует отметить, что основным источником формирования финансового потенциала малых предприятий, согласно данным статистики, являются заемные средства (краткосрочные и долгосрочные). Об этом свидетельствуют данные, характеризующие размеры коэффициента автономии, представляющего собой долю собственных средств в общей величине источников финансирования малого предприятия и определяющего уровень финансовой независимости этого субъекта хозяйствования. Удельные веса этого коэффициента значительно ниже значения рекомендуемого в качестве норматива (40-50%) и существенно отстают от значений аналогичного показателя по крупным и средним организациям, что видно из рис. 1.

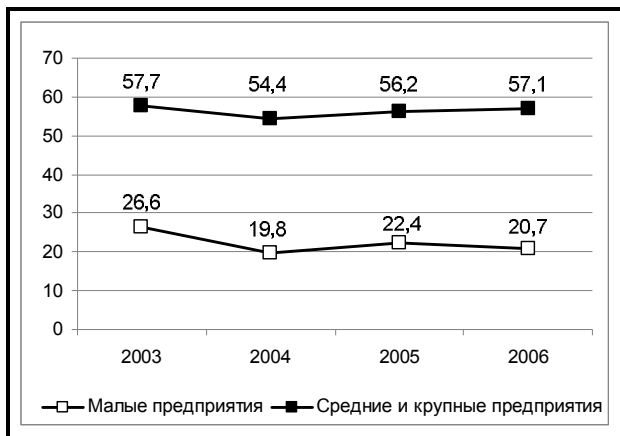


Рис. 1. Динамика изменения коэффициента автономии (%) по малым, крупным и средним организациям³

³ Рассчитано автором по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

Таким образом, структуру источников финансирования малых предприятий в динамике можно представить следующим образом (рис. 2).

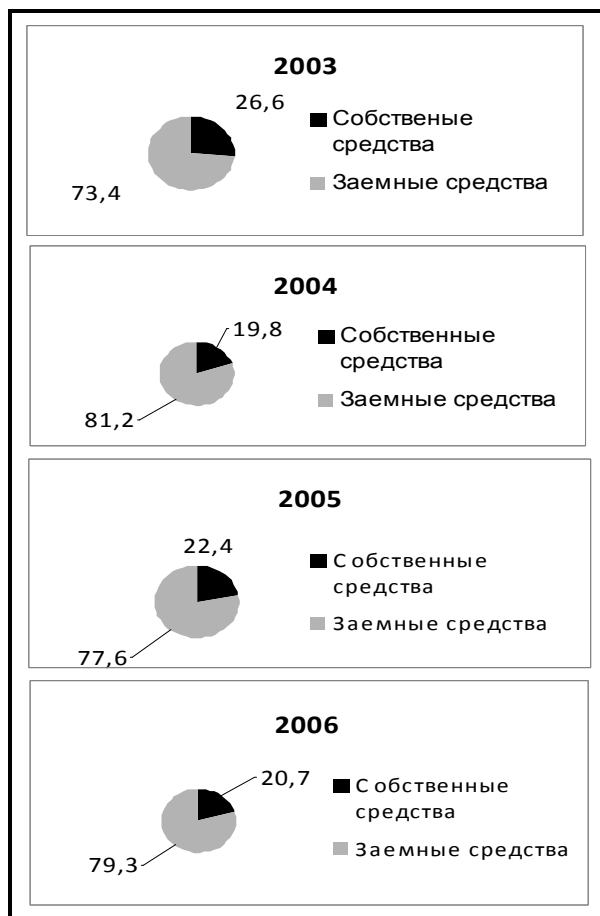


Рис. 2. Динамика структуры источников формирования финансового потенциала малых предприятий (в %)⁴

Следует отметить, что необходимость наличия собственного капитала обусловлена требованиями самофинансирования малого предприятия. Как уже отмечалось, собственный капитал является основой независимости малого бизнеса. Малое предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но в определенной степени ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал за счет заемных средств.

Собственный капитал формируется за счет стоимости имущества, вложенного (инвестированного) собственником в предприятие. Он рассчитывается как разница между совокупными активами предприятия и его обязательствами (пассивами) и представляет собой сумму превышения обоснованной рыночной стоимости собственности над непогашенной задолженностью.

Для того чтобы превратить свое имущество (или его часть) в капитал (капитализировать его), владельцы

⁴ Рассчитано автором по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

данного имущества должны как минимум соблюсти следующие условия:

- капитализируемое имущество должно быть отделено от другого личного имущества владельцев на длительное время. В этом случае собственник теряет возможность использования физических или иных свойств капитализируемого имущества для непосредственного личного потребления;
- с момента капитализации право на пользование и распоряжение инвестированным имуществом должно быть передано предприятию как субъекту хозяйствования. Капитализированное имущество является активами предприятия, обязующегося использовать их таким образом, чтобы стоимость этих активов максимально возросла.

Собственный капитал, по сравнению с заемным, характеризуется следующими позитивными особенностями:

- простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.
- более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.
- обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

- ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и на отдельных этапах его жизненного цикла;
- высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала;
- неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической⁵.

Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет не хватать. Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а малое предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала.

В то же время, если средства малого предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного пользования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за их своевременным возвратом и привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов. Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

С целью обеспечения конкурентных преимуществ по сравнению с крупными предприятиями, малые формы

хозяйствования пытаются принять эффективные меры по снижению издержек производства и, соответственно, получению дополнительных средств для развития, прежде всего за счет прибыли, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов и прочих обязательных платежей. Зачастую для преодоления финансовых затруднений предприниматели вынуждены принимать и более радикальные меры – изменение профиля деятельности, поиск новых ее видов, изменение ассортимента продукции и услуг в целях ускорения оборота и увеличения доходности предприятия.

В процессе своего функционирования основным источником дополнительного финансирования малых предприятий становятся доходы от его деятельности (ими пользуются более 90% предпринимателей), и это вполне согласуется с экономической природой малого бизнеса, имеющего, как было показано выше, высокие риски и, следовательно, являющегося потенциально непривлекательным для кредиторов.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов малого предприятия соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития производства, так как недостаточно оптимальная структура финансовых ресурсов может вызвать ухудшение показателей платежеспособности малых форм хозяйствования и сокращение условий для его расширенного развития.

Возвращаясь к оценке уровня финансовой автономии малого предприятия, следует отметить, что этот коэффициент характеризует не только текущее состояние финансового потенциала, но и дальнейшие возможности для его развития, с позиции формирования экономической базы и условий для привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

В целом в России имеются существенные возможности для финансового роста малого бизнеса, так как он обладает определенными преимуществами перед средним и крупным бизнесом, и для его становления не требуется значительных объемов финансовых ресурсов. В большинстве малых организаций эффективнее используются финансовые ресурсы выше, чем в крупных организациях из-за более высокой оборачиваемости ресурсов. Однако анализ рационального использования финансовых средств в малых организациях в большинстве случаев затруднен. Это связано с тем, что в соответствии с законодательством, малые организации и индивидуальные предприниматели используют различные упрощенные системы учета и отчетности.

В соответствии со статистическими данными на 2006 г. в России действовало 1032,8 тыс. малых предприятий, но представили бухгалтерскую отчетность лишь 543,2 тыс. организаций, то есть около 53% от их общего количества, остальные 47% малых форм хозяйствования работают по специальным налоговым режимам (ЕНВД и УСНО), не требующим ведения бухгалтерского учета. Как показывают статистические данные за последние четыре года, финансовая деятельность более половины малых предприятий, в связи с использованием ими специальных налоговых режимов, практически недоступна для проведения адекватного анализа и оценки состояния их финансового потенциала.

Пока еще в общих финансовых показателях малые предприятия занимают очень незначительную нишу, что видно из рис. 3.

Таким образом, в целом по экономике, на 1 рубль вложенных в основные фонды средств на малые

⁵ Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. – М., 2002. С. 311.

предприятия приходится чуть более 4 коп. соответствующие значения показателей по капиталу и резервам в 2006 г. – 8 коп. (складывается тенденция к уменьшению) и по прибыли в 2006 г. также около 8 коп. и наблюдается тенденция к уменьшению.



Рис. 3. Динамика удельного веса малых предприятий в основных финансовых показателях (в %)⁶

Все это свидетельствует об имеющихся резервах увеличения финансового потенциала малых предприятий, обоснование и использование которых необходимо для усиления их роли в воспроизводственных финансовых процессах.

Анализ финансовых показателей деятельности малых предприятий в целом свидетельствует о положительной динамике их финансовых результатов: увеличивается сальдированный финансовый результат их хозяйственной деятельности (за исключением 2006 г.) и удельный вес прибыльных малых предприятий, что видно из рис. 4.

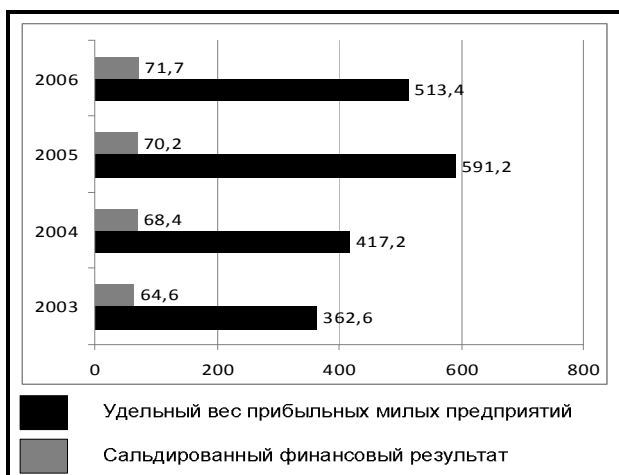


Рис. 4. Динамика сальдированного финансового результата хозяйственной деятельности и удельного веса прибыльных малых предприятий (млрд. руб., %)⁷

⁶ Рассчитано автором по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

⁷ Рассчитано автором по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

Темпы роста сальдированного финансового результата составляли:

- в 2004 г. по сравнению с 2003 г. – 1,2 раза;
- в 2005 г. по отношению к 2004 г. – 1,4 раза;
- в 2006 г. по сравнению с 2005 г. – 0,87 раза.

При этом темпы роста себестоимости за рассматриваемый период составили соответственно 1,3; 1,2 и 1,2 раза соответственно в 2004, 2005, 2006 гг. Таким образом, можно сделать вывод, что за последний, 2006 год темпы роста себестоимости опережали темпы роста сальдированного финансового результата, что нельзя считать позитивным процессом в функционировании малых предприятий, так как это свидетельствует о снижении эффективности использования его финансовых ресурсов.

В целом размер прибыли, приходящийся на одно прибыльное малое предприятие, имеет следующую динамику:

- 2003 г. – 978,3 тыс. руб.;
- 2004 г. – 1165,0 тыс. руб.;
- 2005 г. – 1421,9 тыс. руб.;
- 2006 г. – 1314,8 тыс. руб.

Для сравнения показатели прибыли, приходящейся на одно крупное и среднее предприятие с положительными финансовыми результатами деятельности, имели следующую динамику:

- 2003 г. – 479,0 тыс. руб.;
- 2004 г. – 677,0 тыс. руб.;
- 2005 г. – 839,0 тыс. руб.;
- 2006 г. – 929,0 тыс. руб.

Таким образом, малые предприятия генерируют более высокие финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности по сравнению с крупными и средними организациями, что свидетельствует о высокой эффективности организации различных направлений их функционирования, стремлении, даже при существенно низких, как было показано выше, финансовых возможностях, завоевывать свою нишу в рыночной системе хозяйствования. Об этом также свидетельствует тот факт, что число убыточных малых предприятий меньше, чем крупных и средних, и это иллюстрируют данные табл. 4.

Таблица 4

ДИНАМИКА УДЕЛЬНОГО ВЕСА УБЫТОЧНЫХ МАЛЫХ, КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ⁸

Показатель	%			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Малые предприятия	35,4	31,4	29,8	28,3
Крупные и средние предприятия	43,0	38,1	36,4	29,7

В тоже время наблюдается противоречивая тенденция: уменьшается удельный вес убыточных малых предприятий, но одновременно складывается достаточно устойчивая тенденция увеличения суммы убытка в расчете на 1 малое предприятие, что видно из рис. 5.

Это свидетельствует об усилении дифференциации среди малых предприятий, успешные предприятия становятся более успешными, а убыточные – более убыточными.

Одним из важных коэффициентов, характеризующих уровень финансового потенциала малых форм хозяйствования, является показатель платежеспособности, через который определяется способность организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам.

⁸ Рассчитано автором по: Россия в цифрах. 2007: Краткий статистический сборник / Росстат-М, 2007, с. 362; Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007, с. 85.

Количественно этот показатель определяется на основе расчета коэффициента покрытия или коэффициента текущей ликвидности как отношение фактической стоимости находящегося в наличии у организации оборотных активов к наиболее срочным обязательствам организации в виде краткосрочных кредитов, займов и кредиторской задолженности. В состав оборотных активов входят наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения), активы быстрой реализации (краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы) и медленно реализуемые активы (запасы, налог на добавленную стоимость, долгосрочная дебиторская задолженность).

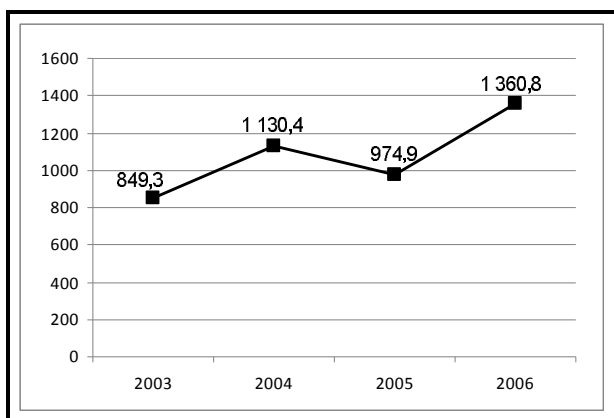


Рис. 5. Динамика суммы убытка в расчете на одно малое предприятие (тыс. руб.)

Коэффициент покрытия или текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность организации на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Показатель характеризует платежные возможности организации при условии своевременных расчетов с дебиторами при реализации готовой продукции. Чем больше величина оборотных активов по отношению к текущим пассивам, тем выше вероятность погашения краткосрочных обязательств малых предприятий.

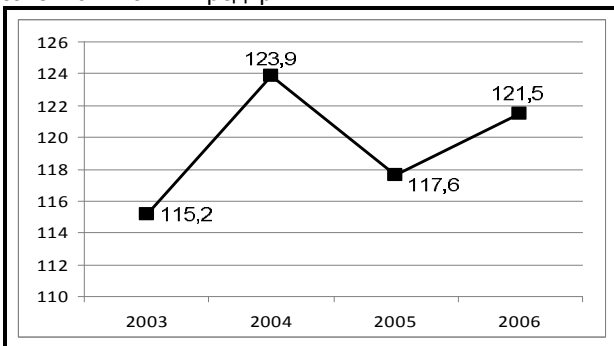


Рис. 6. Динамика показателей текущей ликвидности малых организаций (%)⁹

В мировом опыте использования этого показателя нормальным считается значение, приближенное к 2, если отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств организации ниже этой величины, она не в состоянии полностью и в установленные сроки рас-

считаться по своим обязательствам. Обоснование допустимого значения данного показателя зависит от многих факторов. Для малых организаций в отраслях промышленности и строительства, обладающих высокой материалоемкостью (незавершенное производство и длительный производственный цикл) значение показателя будет выше, чем для малых организаций в сфере торговли, общественного питания и связи.

Показатели текущей ликвидности малых организаций представлены на рис. 6.

Как видно из рис. 6, коэффициент текущей ликвидности существенно ниже нормативного его значения, что генерирует риск утраты платежеспособности малыми предприятиями.

Более детальное рассмотрение значений коэффициентов текущей ликвидности в разрезе видов экономической деятельности показывает, что в 2003 г. разброс коэффициента текущей ликвидности был от 65,9% – в организациях малого бизнеса, связанных с добычей полезных ископаемых, до 184,0% – в организациях сферы услуг, осуществляющих операции с недвижимым имуществом и арендой. В 2004 г. самый низкий уровень коэффициента текущей ликвидности был характерен для рыболовства и рыбоводства – 72,7%, самый высокий уровень – 175,2, как и в 2003 г. наблюдается в малых организациях, занятых операциями с недвижимостью. В 2005-2006 гг. картина несколько изменилась, и лидирующее место по уровню текущей ликвидности занимали организации малого бизнеса, осуществляющие финансовую деятельность 161,5 и 218,1% соответственно, самые низкие показатели были в организациях, занятых рыболовством и рыбоводством, – 72,1 и 78,2%.

Анализ приведенных данных показывает, что в большинстве малых организаций за период с 2003 г. по 2006 г. соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1/1, т.е. можно отметить высокий финансовый риск, связанный с тем, что малые организации в большинстве случаев могли бы оказаться не в состоянии погасить свои обязательства.

В 2006 г. лишь в организациях, занятых финансовыми операциями, уровень текущей ликвидности на 18,1% превышал нормативный (рекомендуемый).

Безусловно, отвлечение большого объема оборотных средств в запасы и дебиторскую задолженность может отрицательно сказаться на конечных результатах финансовой деятельности организации, но в то же время неоправданное уменьшение этих структурных составляющих оборотных активов может генерировать риск утраты платежеспособности. Поэтому очень важно поддерживать оптимальное соотношение между текущими (оборотными) активами и краткосрочными обязательствами.

В большинстве организаций состояние расчетной дисциплины характеризуется динамикой и структурой дебиторской задолженности. Дебиторы являются хозяйственными партнерами организации. Малые организации функционируют в условиях свободной конкуренции и больших сложностей сбыта продукции, поэтому они широко используют при реализации товаров формы последующей оплаты. Увеличение дебиторской задолженности ставит организации в зависимость от финансового состояния хозяйственных партнеров. Динамика показателей дебиторской задолженности представлена в табл. 5.

⁹ Рассчитано автором по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

Таблица 5

**ДИНАМИКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹⁰**

Показатель	2003 г.	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
	Млн. руб.	Млн. руб.	Темпы прироста %	Млн. руб.	Темпы прироста %	Млн. руб.	Темпы прироста %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12 580	15 063	20,0	16 419	9,0	25 940	57,9
Рыболовство, рыбоводство	2 615	3 344	28,0	4 346	3 0,0	5 425	24,8
Добыча полезных ископаемых	1 5196	16 654	9,60	19 499	17,0	22 914	17,5
Обрабатывающие производства	147 878	206709	40,0	204 415	-1,10	250 670	22,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4 745	8 807	85,60	13 718	56,0	12423	-9,5
Строительство	2 27 840	3 06 753	35,0	358 666	17,0	534 907	49,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, базовых изделий и предметов личного пользования	1 497 712	1 469 722	-1,80	1 917 652	30,50	2 317 581	20,9
Гостиницы и рестораны	4 945	5 356	8,30	7 051	31,60	14 088	99,8
Транспорт и связь	48 455	88 032	81,70	86 707	-1,50	108 257	24,9
Финансовая деятельность	193 262	309 473	60,10	430 758	39,20	400 814	-7,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	263 926	829 395	214,0	440 588	-46,90	1 277 967	190,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	170	160	-5,90	155	-3,10	232	49,7
Образование	665	530	-20,30	750	41,5	383	-69,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3 574	9 133	155,50	3 433	-62,40	3 251	-5,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9 457	15 662	65,60	19 479	24,40	23 689	21,6
Всего	2 433 020	3 284 800	35	3 523 636	7,3	4 998 541	41,8

Как показывают данные табл. 5, рост дебиторской задолженности наблюдается практически у всех малых предприятий, причем наиболее существенное ее увеличение характерно для малых предприятий, занятых такими видами экономической деятельности, как рыболовство и рыбоводство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство, оптовая и розничная торговля; гостиничным и ресторанным бизнесом; финансовой деятельностью и образованием.

Абсолютные показатели, характеризующие размеры дебиторской задолженности, необходимо дополнить относительными показателями – коэффициентами, характеризующими, во-первых, оборачиваемость дебиторской задолженности (коэффициент оборачиваемости) и, во-вторых, соотношением между размерами дебиторской и кредиторской задолженности.

Остановившись на рассмотрении показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, отметим, что он характеризует количество оборотов, которые совершает дебиторская задолженность за определенный период времени.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение объема выручки от продаж к средней величине дебиторской задолженности. Коэффициент показывает, сколько раз задолженность образуется в течении анализируемого периода, одновременно характеризуя скорость, с которой дебиторская задолженность будет превращена в денежные средства.

Анализ коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности за 2005-2006 гг. показал, что значение этого показателя в целом по малым предпри-

ятиям варьируется от 2,8 до 2,4 и остается крайне низким. Так, например, согласно оценкам некоторых западных исследователей коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности по малым предприятиям рекомендован в размере 7,04, а по крупным и средним – 6,4. Наряду с уменьшением скорости оборота дебиторской задолженности, сами показатели, характеризующие ее абсолютный размер, растут более быстрыми темпами по сравнению с выручкой от реализации малых предприятий. Так, в 2006 г. по сравнению с 2005 г. дебиторская задолженность увеличилась в 1,42 раза, при росте выручки в 1,25 раза, а это является фактором, обесценивающим в условиях инфляции ликвидные, оборотные средства малого предприятия и отрицательно воздействующим на его финансовый потенциал.

Рост дебиторской задолженности означает, что значительные суммы денежных средств, получаемые организациями в качестве дебиторской задолженности, фактически не участвуют в обороте малых предприятий, и это происходит наряду с имеющимися существенными затруднениями привлечения малыми предприятиями дополнительных кредитных и заемных ресурсов. Значительный удельный вес дебиторской задолженности связан не только с общим состоянием экономики, на ее величину также существенное влияние оказывают специфические условия деятельности организации, основными из которых являются:

- общий объем реализации и доля в нем объема продаж на условиях последующей оплаты;
- платежная дисциплина хозяйственных партнеров;
- финансовая политика взыскания дебиторской задолженности;

¹⁰ Рассчитано автором по данным: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. с. 80.

- условия расчетов с покупателями и заказчиками с учетом сроков и льгот;
- наличие эффективной системы контроля, которая позволит отследить состояние различных видов задолженности.

Растущее количество новых мелких покупателей, частая смена их организационно-правовой формы хозяйствования могут увеличивать объемы дебиторской задолженности, что отрицательно отражается на ликвидности малых организаций, их платежеспособности. На платежеспособность организации непосредственное влияние оказывает период погашения задолженности. В процессе анализа этого показателя необходимо выявить сроки погашения основных видов задолженности, их динамику, а также соотношение сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженности. Качественное состояние дебиторской задолженности характеризует вероятность получения ее в соответствующем размере. Показателем этой вероятности является срок образования задолженности, удельный вес просроченной задолженности. Чем больший срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения. Дебиторская задолженность по срокам образования классифицируется на задолженность до 1 мес., от 1 до 3 мес., от 3 до 6 мес., от 6 мес., до 1 года и свыше 1 года. К нормальной относится задолженность, срок погашения которой не наступил, либо составляет менее 1 мес. К просроченной задолженности относится задолженность, не погашенная в сроки, установленные договором, не реальные для взыскания долги. Отвлечение средств в дебиторскую задолженность создает реальную опасность неплатежеспособности организации-кредитора, уменьшает ликвидность баланса.

Анализ данных по малым организациям показал, что в большинстве случаев дебиторская задолженность по срокам образования превышает нормальную и составляет от 3 до 6 мес.

Непогашенная дебиторская задолженность создает в малых организациях проблему нехватки денежных средств, поэтому проблема управления дебиторской задолженностью является одной из наиболее важных при определении подходов к развитию финансового потенциала малых предприятий.

Кредиторская задолженность малого предприятия является одним из главных источников их внешнего финансирования.

В последние годы складывается устойчивая тенденция усиления роста кредиторской задолженности у малых предприятий, что видно из данных, представленных на рис. 7.

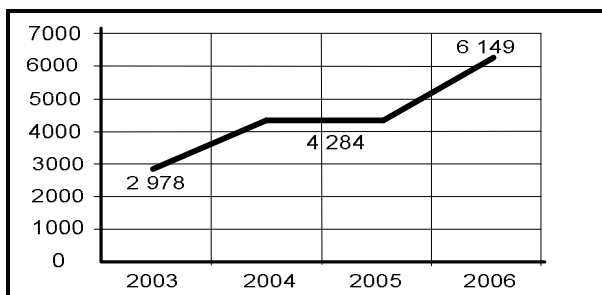


Рис. 7. Динамика кредиторской задолженности малых предприятий (млрд. руб.)¹¹

¹¹ Расчеты автора по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб./Росстат. – М., 2007.

Причем наблюдается увеличение (почти в два раза за период с 2003-2006 гг.) размера кредиторской задолженности на одно малое предприятие, что видно из рис. 8.

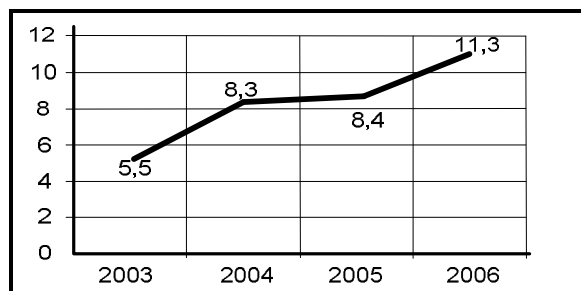


Рис. 8. Динамика кредиторской задолженности, приходящейся на одно малое предприятие (млрд. руб.)¹²

Рост кредиторской задолженности свидетельствует об усилении зависимости малых предприятий от внешних источников финансирования. В целях оценки состояния расчетов с кредиторами необходимо осуществлять ежемесячный мониторинг кредиторской задолженности. Для этого на основании учетных аналитических данных изучается остаток обязательств на конец отчетного периода, в том числе анализируется кредиторская задолженность по срокам ее образования. При этом особо должны быть выделены обязательства срок погашения которых составляет от 3 мес. и более. Подобный подход имеет важное значение для предотвращения банкротства малых организаций, так как в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» при непогашении долговых обязательств в течение 3 месяцев эта организация может быть признана неплатежеспособной. Аналитическая работа по оценке кредиторской задолженности позволит вовремя сориентировать малое предприятие на принятие управленческих решений по обеспечению достаточно высокого уровня платежеспособности.

Анализ данных по размерам кредиторской и дебиторской задолженности за последние четыре года показывает, что, во-первых, абсолютные размеры кредиторской задолженности превышают дебиторскую, так, например, в 2003 г. это превышение составило 1,2 раза; 2004 г. – 1,3; 2005 г. – 1,3 и 2006 г. 1,2 раза, то есть на 1 руб. дебиторской задолженности приходится 1,2 руб. кредиторской, при рекомендуемом значении на 1 руб. кредиторской задолженности 1,2 руб. дебиторской задолженности. Во-вторых, за рассматриваемый период темпы роста кредиторской задолженности опережают темпы роста дебиторской задолженности. Так, кредиторская задолженность в 2006 г. по сравнению с 2003 г. увеличилась в 2,1 раза, дебиторская в 2 раза. Это свидетельствует об устойчивой тенденции роста кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской и снижении потенциальной платежеспособности малого предприятия.

Следует также отметить, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за период 2005-2006 гг. составлял: 2005 г. – 2,2 и 2006 г. – 2,0 и несколько ниже приведенного выше показателя оборачиваемости дебиторской задолженности. Это поло-

¹² Расчеты автора по: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

жение можно считать положительным с позиции обеспечения дополнительного притока денежных средств в деятельность организаций малого бизнеса, но здесь необходимо строгое соблюдения условия отсутствия просроченных обязательств. В противном случае дефицит свободных денежных средств при условии наступления сроков погашения платежей может привести к возникновению дополнительной потребности к привлечению финансовых ресурсов и росту платежных обязательств малых предприятий. Для улучшения финансового состояния организации необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, постоянно контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

Рекомендуются следующие способы управления средствами в расчетах с дебиторами:

- не предоставлять отсрочку платежа без предварительной проверки финансового состояния покупателя;
- получить от покупателя договор о залоге имущества на сумму отсроченного платежа;
- продать счета дебиторов факторинговой компании или факторинговому отделу банка;
- застраховать средства в расчетах от убытков по безнадежным долгам;
- постоянно контролировать счета дебиторов;
- оценивать реальное состояние дебиторской задолженности (выявлять сомнительные долги, оценивать вероятность появления суммы безнадежных долгов);
- контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей;
- разработать систему договоров с покупателями с гибкими условиями сроков и форм оплаты (предварительная оплата, обычно со скидкой; частичная предварительная оплата в сочетании с продажей в кредит; передача на реализацию – сохранение права собственности предприятия на свою продукцию, пока не будет получена оплата за нее; выставление промежуточного счета – эффективно при долгосрочных контрактах, обеспечивает регулярное поступление денег по мере выполнения отдельных этапов договора.

Для эффективного управления финансовыми ресурсами малого предприятия, с одной стороны, необходимо определить достаточный уровень и рациональную структуру текущих активов, а с другой величину и рациональную структуру источников финансирования текущих активов, т.е. текущих пассивов. Исходя из этой задачи, различают агрессивную, консервативную и умеренную политику управления текущими активами, а также агрессивную, консервативную и умеренную политику управления текущими пассивами.

Агрессивная политика управления текущими активами характеризуется высокой долей текущих активов в совокупных (общих) активах малого предприятия и невысокой скоростью их оборота. При этом хозяйствующий субъект наращивает запасы сырья, материалов, нереализованной продукции, размеры дебиторской задолженности.

Консервативная политика управления текущими активами характеризуется снижением доли текущих активов в общих активах малого предприятия и высокой скоростью их оборота. При этом организация сводит размер запасов к рациональной величине, снижает размер дебиторской задолженности.

Умеренная политика управления текущими активами характеризуется средними значениями (параметрами) доли текущих активов в общих активах предприятия и средней скоростью их оборота. Экономическая рентабельность активов, риск технической неплатежеспособности находятся на некоем среднем уровне.

Что же касается текущих пассивов малого предприятия, то агрессивная политика управления текущими пассивами характеризуется преобладанием краткосрочных кредитов и займов в общих пассивах. Консервативная политика управления текущими пассивами характеризуется низкой долей краткосрочных кредитов в пассиве малого предприятия. Источником финансирования активов в основном служат краткосрочные займы, а также собственные средства. Умеренная политика управления текущими пассивами характеризуется средним (по сравнению с агрессивной и консервативной политиками) уровнем доли краткосрочных кредитов и займов в общих пассивах малого предприятия.

Для определения сочетаемости политик управления текущими активами и текущими пассивами используется матрица выбора политики комплексного управления (ПКУ) текущими активами и текущими пассивами малого предприятия (табл. 6).

Таблица 6

МАТРИЦА ВЫБОРА ПОЛИТИКИ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ АКТИВАМИ И ТЕКУЩИМИ ПАССИВАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Политика управления текущими пассивами	Политика управления текущими активами		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная ПКУ	Агрессивная ПКУ
Умеренная	Умеренная ПКУ	Умеренная ПКУ	Умеренная ПКУ
Консервативная	Консервативная ПКУ	Умеренная ПКУ	Не сочетается

При анализе матрицы ПКУ видно, что некоторые виды политики управления текущими активами не сочетаются с определенными типами политики управления текущими пассивами. Это касается агрессивной политики управления текущими активами, которая не сочетается с консервативной политикой управления текущими пассивами, и наоборот.

Прежде всего это связано с тем, что меры по управлению текущими активами вступают в прямое противоречие с методами управления текущими пассивами (например, при агрессивной политике управления текущими активами малого предприятия всячески наращивает долю текущих активов в совокупных активах предприятия, при консервативной же политике управления текущими пассивами малые формы хозяйствования фактически отказывается от краткосрочных кредитов).

Хорошо сочетается (можно даже говорить о дополнении и появлении кумулятивного эффекта) агрессивная политика управления текущими активами с агрессивной же политикой управления текущими пассивами малого предприятия (при этом возникает агрессивная ПКУ).

Аналогичное происходит и в случае сочетания консервативной политики управления текущими активами с консервативной же политикой управления текущими пассивами (при этом возникает консервативная ПКУ).

Нормально сочетаются, приводя к умеренной ПКУ, политика агрессивного управления текущими активами и консервативная политика управления текущими пассивами и наоборот, а также все виды умеренной политики управления текущими активами и умеренной политики управления текущими пассивами.

Данная матрица имеет практический смысл при принятии решений о политике комплексного управления

текущими активами и текущими пассивами с целью формирования и перспективного развития финансового потенциала малого предприятия. При этом малое предприятие может сделать правильный выбор в этом принципиальном вопросе, имея всю информацию (обязательно достоверную) о своей внутренней среде и об основных параметрах внешней среды.

Литература

1. Ли Хен Дже Все о бизнесе в Республике Корея: инновационная политика малого и среднего бизнеса / Санкт-Петербург. 2008. – 205 с.
2. Макарова А.Ю., Лаврикова Ю.Г. Финансовые аспекты развития малого бизнеса, Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007 г. – 40 с.
3. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева, О.М. Шестоперова / М.: Новое издательство, 2004 г. – 268 с.
4. Морозко Н.И. Финансовый анализ развития малого бизнеса в России / Финансы и кредит. 2006, №28.
5. Романова О.А., Макарова А.Ю., Мезенцева Е.С. Конкурентоспособность и факторы риска развития малого бизнеса / Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007 г. – 52 с.
6. Федеральный закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Собрание законодательства РФ 30.07.2007, №31, ст. 4 006.

Гатагонов Сослан Аликбекович

РЕЦЕНЗИЯ

В последние годы наблюдаются устойчивые и стабильные тенденции роста количества малых предприятий, увеличиваются обороты товаров, работ, услуг реализуемых малым бизнесом, численность занятого населения в этой сфере экономической деятельности. Статистические данные также свидетельствуют о серьезных масштабах роста финансовых результатов их деятельности, увеличении удельного веса прибыльных малых предприятий, что можно рассматривать в качестве положительной тенденции развития экономики страны в целом и увеличении вклада малого бизнеса в решении общих стратегических социально-экономических государственных задач. Но наряду с безусловно позитивными моментами, характеризующими развитие малого предпринимательства, и в частности, усиление его экономических позиций, следует отметить, что наиболее сложной проблемой для малого бизнеса остается его финансовое обеспечение. Поэтому вопросы, связанные с формированием и использованием финансового потенциала малых форм хозяйствования, затронутые в статье являются безусловно актуальными и значимыми.

В работе последовательно рассмотрен и проанализирован комплекс показателей, характеризующих уровень финансового потенциала малых предприятий: коэффициенты финансовой независимости, платежеспособности, деловой активности. На основе репрезентативного массива статистических данных проанализирована их динамика за последние годы и сделаны обоснованные выводы о необходимости обеспечения малыми предприятиями более эффективной деятельности и использования резервов увеличения финансового потенциала.

В целом рецензируемая научная статья соответствует требованиям и может быть рекомендована к печати.

Ишина И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы и кредит»

2. THEORY OF ACCOUNTING AND AUDIT

2.1. CHARACTERISTICS OF FINANCIAL PERFORMANCES OF SMALL-SCALE ENTERPRISES

S.A. Gatagonov, the Post-graduate Student All-Russian State Tax Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation

This article is about problems of financial potential forming of small-scale enterprises. The figures which define the financial performance of small-scale enterprises, level of their creditworthiness and their financial stability were analyzed. There were given the suggestions to improve the system of financial resources management of small-scale enterprises.