МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ
И.о.заведующего кафедрой
канд. экон. наук, доцент
_____Е.С. Корчемкина
«18» 12 2017г.

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

# ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

38.04.08 Финансы и кредит
Магистерская программа «Финансовые рынки: институты, инструменты, технологии»


| | |
|---|---|
| Выполнила работу<br>студентка 3 курса<br>заочной формы обучения | Годжаева<br>Алена<br>Александровна |
| Научный руководитель<br>канд.соц.наук, доцент | Огородникова<br>Ирина<br>Ивановна |
| Рецензент<br>финансовый директор<br>ООО «Сибгазинвест»,<br>д-р.экон.наук | Горн<br>Андрей<br>Петрович |


г. Тюмень, 2017

Работа выполнена на кафедре финансов, денежного обращения и кредита Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Финансы и кредит»,
магистерская программа «Финансовые рынки: институты, инструменты, технологии»

Защита в ГЭК
протокол от _____№___
оценка _____

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ..... 4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ..... 7
1.1. Инфраструктура финансово-кредитных инструментариев финансирования деятельности предприятия малого бизнеса..... 7
1.2. Проблемы финансово-кредитного стимулирования предпринимательской активности малого бизнеса ..... 23
1.3. Отечественный и зарубежный опыт повышения потенциала кредитно-финансового обеспечения малого бизнеса ..... 32
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ООО «КАРЬЕРГЕОЛОГИЯ» ..... 40
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия…. 40
2.2. Анализ источников финансирования деятельности предприятия…. 48
2.3. Основные проблемы и преимущества использования финансово-кредитных инструментов в деятельности ..... 54
ГЛАВА 3. УВЕЛИЧЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КАРЬЕРГЕОЛОГИЯ»……... 59
3.1. Перспективные направления развития кредитования предприятий малого бизнеса в России и Тюменской области ..... 59
3.2. Выбор оптимального механизма финансирования деятельности ... 62
3.3. Разработка модели оптимизации структуры капитала предприятия за счет кредитования бизнеса ……..... 66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ……..... 79
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ……..... 83
ПРИЛОЖЕНИЯ …..... 90

# ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы магистерской диссертации состоит в том, что несмотря на разговоры о значимости малого бизнеса, его роль в экономике страны все еще очень не велика. Как показывает опыт развития Европейских стран в 70-х годах прошедшего столетия, малый и средний бизнес составляет основу социально-экономического развития благодаря системе регулирования и поддержки, в основе которой лежало устранение барьеров и изменение политики государства в области стимулирования данного направления. Непосредственно роль малого имеет высокий потенциал и значение для стабилизации экономической неопределенности, повышения уровня устойчивости и выход на долгосрочный и уверенный рост экономики. Особенно усиливается значение стимулирования и развития малого бизнеса на региональном уровне. Если рассматривать вопросы стимулирования малого бизнеса, то все они сводятся к формированию целостной структуры финансово-организационного механизма, включающего: финансовые инструменты и методы, организационные меры, нормативно-правовое обеспечение, органы управления.

В целом ученые и экономисты, рассматривая различные способы организации финансовых отношений, приходят к выводу, что они устанавливаются государством для обеспечения благоприятных условий экономического развития малого бизнеса. Эти условия, по мнению властей, формируют полноценную финансовую инфраструктуру поддержки, способствующую реализовать всем участникам малого бизнеса свой потенциал и развиваться в существующих условиях. Однако на практике в России не создано концептуальных основ создания подобной инфраструктуры по причине небольшого опыта, административных барьеров, коррупционной составляющей и неэффективной модели экономики, основанной на экспортно-сырьевом принципе.

Цель магистерской диссертации состоит в том, чтобы разработать модель оптимизации структуры капитала при помощи выбранного инструмента финансирования деятельности предприятия малого бизнеса.

Достижение поставленной цели возможно путем последовательного решения следующих задач:

- изучить инфраструктуру финансово-кредитных инструментариев финансирования деятельности предприятия малого бизнеса;
- определить проблемы финансово-кредитного стимулирования предпринимательской активности малого бизнеса;
- изучить зарубежный опыт повышения потенциала кредитно-финансового обеспечения малого бизнеса;
- проанализировать источники финансирования деятельности предприятия малого бизнеса;
- выявить основные проблемы и преимущества использования финансово-кредитных инструментов в деятельности ООО «КарьерГеология»;
- изучить перспективные направления развития кредитования предприятий малого бизнеса в России и Тюменской области;
- разработать модель оптимизации структуры капитала ООО «КарьерГеология» за счет кредитования бизнеса.

Объектом исследования является деятельность предприятия малого бизнеса ООО «КарьерГеология».

Предметом исследования является механизм применения финансово-кредитных инструментов.

Теоретико-методологические основы исследования. Общетеоретическую базу работы составили исследования отечественных и зарубежных специалистов в области финансово-кредитной поддержки предприятия малого и среднего бизнеса, опубликованные в монографиях, статьях, ведущих научных журналах, материалах научно-практических конференций.

Методы исследования. В ходе исследования применялся научный инструментарий и методы познания, широко используемые современной

наукой и апробированные практикой. Среди них: теоретический анализ научной литературы и нормативно-правовых документов по исследуемой тематике, сравнительный контент-анализ публикаций и результатов ранее проводимых исследований.

Практическая значимость работы. Практическая значимость работы заключается в том, что содержащиеся в ней обобщения, выводы и рекомендации могут быть использованы в рамках деятельности многих предприятий малого бизнеса.

Научная новизна состоит в том, что в работе разработана модель оптимизации структуры капитала при помощи основного инструмента финансирования - банковского кредита, которую могут использовать предприятия малого бизнеса.

Объем и структура работы. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении обосновывается актуальность исследования, его цель и задачи, объект и предмет исследования, представлена практическая значимость исследования.

В первой главе изложены теоретико-методологические подходы к использованию финансово-кредитных инструментов предприятиями малого бизнеса.

Во второй главе на материалах предприятия малого бизнеса ООО «КарьерГеология» проведён анализ использования финансово-кредитных инструментов.

В третьей главе разработаны новые механизмы финансово-кредитных инструментов, которые можно применить при поддержке не только рассматриваемого предприятия, но и других предприятий малого бизнеса.

Магистерская диссертация иллюстрирована 16 таблицами и 20 рисунками. Общий объем диссертационного исследования, включая приложения, составляет 93 страницы.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

## 1.1. Инфраструктура финансово-кредитных инструментариев финансирования деятельности предприятия малого бизнеса

Развитие различных форм предпринимательской деятельности зависит от двух условий – от экономической обстановки в стране и способности самого объекта предпринимательской деятельности использовать предоставленные ему права для дальнейшей реализации хозяйственных целей и получения прибыли. Эти факторы действуют на развитие малого бизнеса, который очень чувствителен к созданным ему условиям. История российского предпринимательства за короткий срок прошла все стадии своего развития. В результате этого сформировались определенные капиталы, которые способствовали расширению инвестиционных вложений во все сферы народного хозяйства.

В Законе № 408-ФЗ установлено, что под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [27]. Следует понимать, что малые предприятия – это не организационно-правовая форма предприятия, а термин «малое» характеризует только лишь величину его и предполагает относительно небольшие размеры этого предприятия.

В настоящее время развитие малого бизнеса в России включено в программу ослабления влияния монополий на все структуры экономики страны. Малый бизнес – это явление способствующее развитию научно-технического прогресса, которое идеально подстраивается под экономические изменения и помогает предпринимателям «выживать» в непростых условиях. Предприятия малого бизнеса благоприятно влияют на экономические условия в целом, затрудняют возникновение теневой экономики. Отсюда следует, что низкий уровень развития малого бизнеса, прежде всего, связан с отсутствием

веских условий для его развития. Одной из важных задач для развития малого бизнеса является тот факт, что он сближается с немалым количеством бюрократических барьеров.

Дмитрий Анатольевич Медведев - Председатель Правительства Российской Федерации отмечал, что в настоящее время сохраняется излишний контроль со стороны надзорных органов за малым бизнесом. Мировая практика удостоверяет, что без определенных государственных программ, в том числе финансовых, малое предпринимательство не может устойчиво развиваться. Развитие инноваций в нашей стране должно стать, своего рода, национальным проектом. Предприниматели нуждаются в модернизации законодательной и нормативной базы, а также создании федерального органа, отвечающего за развитие малого и среднего предпринимательства. Государство должно поддержать начинающих предпринимателей и субъектов малого бизнеса в вопросе обеспечения производственными и земельными площадками, а так же материальной помощью за счет бюджетных средств государства [20, с. 25].

Экономическая нестабильность последнего времени сильно повлияла на малый российский бизнес. Многие предприниматели вынуждены были закрыть свою деятельность, а часть из них объявили себя банкротом. По данным единого реестра субъектов малого предпринимательства на конец 2016 года количество малых предприятий составляло 5865 тыс. единиц, в то время как на конец 2015 года их количество было чуть больше 6000 тыс. единиц [12].

Ситуация на экономической мировой арене постоянно меняется. Курс доллара и евро скачкообразно меняется, а российский рубль, то крепнет, то ослабевает. Курс российской власти, взятый на импортозамещение призван стабилизировать курс национальной валюты и отечественной экономики в целом. Но и в этом направлении существуют свои «подводные камни». Несмотря на то, что спрос на российскую продукцию немного растет, этого становится недостаточно, чтобы придать уверенности малым предприятиям.

Сегодня существуют различные формы финансово-кредитной поддержки предприятий малого бизнеса. К ним относятся:

– программы поддержки малого бизнеса (через МФЦ и центры занятости);

– грантовая поддержка субъектов малого бизнеса;

– гарантийные и венчурные фонды;

– налоговое регулирование и оптимизация налогообложения малого предпринимательства;

– кредитование малого бизнеса.

В 2017 году Правительство РФ продолжает осуществлять помощь малому и среднему бизнесу за счет федеральных и региональных программ. На сегодняшний день имеется множество законодательных актов, которые регулируют вопрос получения финансовой поддержки не только предприятиям, но и физическим лицам. Основным законом принято считать Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса в Российской Федерации» [29]. Основной целью программы поддержки является развитие малого бизнеса во всех регионах Российской Федерации, тем самым повышая уровень жизни граждан вне зависимости от сложившейся неблагоприятной экономической ситуации в стране.

Государственную поддержку малого бизнеса осуществляют через МФЦ и центры занятости населения.

Многофункциональные центры являются универсальными учреждениями, которые оказывают помощь не только предпринимателям, но и всем гражданам нашей страны. Любой предприниматель, который работает в сфере малого либо среднего бизнеса вправе обратиться в один из таких центров и проконсультироваться по вопросу возможного государственного финансирования его бизнеса. Для этого необходимо предоставить финансовую отчетность бизнеса и предоставить план дальнейшего его развития.

Центры занятости в первую очередь способны оказывать финансовую помощь в реализации своих идей безработным гражданам, у которых имеется на руках бизнес-план. Безработным достаточно обратиться со своим бизнес-планом в соответствующий отдел центра занятости и изъявить желание о

начале предпринимательской деятельности. После этого создается специальная комиссия, и после положительного ответа безработный получает финансовую помощь для реализации своих бизнес идей [52, с. 58].

Немаловажное значение имеет и грантовая поддержка малого бизнеса. В 2017 году грант на развитие малого бизнеса готовы предоставить многие организации. Государство в лице:

1. Комитета по развитию малого и среднего бизнеса.
2. Комитета экономического развития.
3. Комитета промышленной политики и торговли.
4. Местных органов самоуправления (муниципалитетов). Один из них – правительство Москвы – выдает до 500 000 рублей предприятиям, возраст которых не превышает двух лет. Исключением являются предприятия оптовой и розничной торговли, игорный бизнес, реализаторы лицензионных товаров. Для того чтобы получить грант, необходимо подать заявку в Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства, в которой описать суть проекта и сроки реализации.
5. Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – выплачивают не более 1 млн. рублей новичкам (программа «Старт») и 200 000 рублей «умникам».
6. Союза предпринимателей.

Согласно статистике, 30% ИП, которые получили грант, задействованы в сфере услуг, 20% – в производстве и только 12% работают сфере торговли. Легче получить грант на аренду помещения, покупку основных и оборотных средств (закупку сырья и материалов), если проект долевой (часть предполагаемых затрат на покупку оборудования гасит из своих средств ИП, а остаток по проекту выделяет инвестор). Отечественные фонды, как правило, отказываются выделять средства на выплату зарплаты. Зарубежные спонсоры к финансированию данной статьи расходов относятся без возражений. При предоставлении гранта на развитие малого бизнеса отчетливо прослеживается

разница между государственными и зарубежными фондами в определении приоритетных сфер деятельности, под которые выделяются средства [50, с. 36].

В качестве источников финансирования инновационных малых организаций в последнее время используется венчурное финансирование. Этот вид финансирования может предоставляться без залога, в отличие от банковского кредита, что особенно выгодно для малых начинающих инновационных организаций. Венчурное финансирование может осуществляться как институциональными, так и частными инвесторами в осуществлении проектов с неясностью результата и значительной степенью риска, при этом инвесторы могут иметь определенную долю в уставном капитале или обладать пакетом акций компании. Венчурное финансирование рассчитано на долгосрочные высокорисковые инвестиции в капитал начинающих малых высокотехнологичных организаций (стартапов).

В России в последнее время только 4,8% малых организаций функционировали в наукоемких и инновационных видах деятельности, несмотря на то, что более 90 тыс. российских компаний располагают заделами для реализации венчурных проектов. Венчурное финансирование молодых инновационных компаний осуществляется, как правило, поэтапно, но при этом разные этапы финансируются разными венчурными инвесторами. В Российской Федерации насчитывается порядка 20 венчурных фондов, например: Runa Capital; ABRT; РВК; Russian Ventures; Softline Venture Partners . По статистике, 70% объектов финансирования являются убыточными, но остальные 30% приносят значительную прибыль, перекрывающую все риски. В системе поиска направлений роста источников финансирования малого бизнеса предлагается использовать сложный финансовый инструмент - облигации, обеспеченные портфелем кредитов малому бизнесу, то есть секьюритизацией кредитного портфеля. Облигации, обеспеченные кредитами, выданными малому и среднему бизнесу, позволят банкам активнее работать с организациями этого сектора, так как помогают привлечь дополнительную для этих целей ликвидность: бумаги можно продать на рынке или, заложив их в

Центробанке, получить под них кредитные средства. Первый проект по секьюритизации портфеля кредитов малого и среднего бизнеса завершил Промсвязьбанк в 2016 году при поддержке МСП Банка, Корпорации развития МСП и Центробанка. МСП Банк выступил организатором сделки и основным инвестором. Объем сделки составил 10 млрд. руб. В отличие от Европы и США, где сделки по секьюритизации различных кредитных портфелей являются сформировавшейся практикой, в России до недавнего времени банки использовали только портфели ипотечных кредитов. Такое положение связано с тем, что ипотечные кредиты рассчитаны на длительный срок, однородные и легко складываются в пулы. В настоящее время рынок секьюритизации в России развивается медленно. В 2015 году Национальная фондовая ассоциация совместно с Ассоциацией региональных банков России разработали стандарты для секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу.

В качестве поддержки малого и среднего бизнеса возможно использовать гарантии Корпорации МСП, Банка МСП, региональных фондов, обеспечивающих обязательства организаций сегмента малого и среднего бизнеса по выпускаемым ими облигационным займам. Это позволит не отвлекать денежные средства на реализацию данных операций, существенно расширит базу инвесторов для организаций. Эффективным инструментом финансирования при нестабильности экономики в государстве выступает проектное финансирование. Проектное финансирование позволяет направить значительные денежные ресурсы на реализацию определенного проекта, при этом благодаря большому числу участников соглашения значительно снижается риск. Проектное финансирование является видом финансового и банковского участия в инновационной деятельности. Как правило, проектное финансирование направлялось на инвестиционные проекты, но на современном этапе этот вид финансирования применяется при реализации инновационных подходов в производстве конкурентоспособной продукции. Сформированный из небольших проектов портфель может генерировать более высокую норму прибыли, чем крупные проекты. Такой портфель создает равномерный поток

достаточно доходных инноваций. Для непосредственного распространения перспективного финансирования в Российской Федерации был создан Федеральный центр проектного финансирования, который осуществляет деятельность в подготовке и конкретной реализации различных видов проектов. Все проекты предусматриваются соглашением между международной финансовой организацией и Российской Федерацией и финансируются из внешних источников инвестиций. Проектное финансирование в российской практике может шире применяться с использованием бюджетных и внебюджетные средств по поддержке малого предпринимательства в реализации инновационных проектов. В роли таких институциональных инвесторов могут выступить Государственная инвестиционная корпорация, Центр проектного финансирования при Минэкономики РФ, финансово-промышленные группы. Медленное развитие проектного финансирования в России обусловлено рядом причин. Финансовая емкость внутренних кредиторов пока невелика, внутренний рынок кредитования под методы и способы проектного финансирования недостаточно развит.

Гарантийный фонды в первую очередь созданы для того, чтобы с их помощью любой предприниматель мог получить финансовую помощь. Фонд является гарантом того, что выделенные государством деньги будут потрачены целенаправленно. Данный фонд, в любом региона Российской Федерации формируется из местного и государственного бюджета.

Налоговая поддержка предприятий малого бизнеса заключается в следующем. Если предприятие малого бизнеса открывается впервые, то у него есть возможность воспользоваться льготой, которая освободит их от уплаты налогов на определенный период (налоговые каникулы). Данная поддержка от государства, была разработана в период длившегося экономического кризиса – 1 января 2015 года. Налоговые каникулы, как говорят законодатели, должны обеспечить рост доли открытия нового бизнеса на фоне общего спада российской экономики [55, с. 38].

Правительством РФ утвержден Федеральный закон №477от 29.12.2014 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», в котором определены сроки, в период которых ИП зарегистрированные впервые, имеют право пользоваться нулевыми налоговыми ставками вплоть до конца 2020 года. Для попадания под нулевую ставку, предпринимателю необходимо соответствовать критериям [49, с. 25]:

1) режим налогообложения ПСН или УСН;

2) сфера деятельности ИП относиться к производственной, научной или социальной категории;

3) нулевая процентная ставка, распространяемая на работы, товары или услуги, которые в совокупности должны быть не меньше 70% от общего дохода предприятия.

Региональное правительство субъектов РФ имеет право, вносить дополнительные категории видов деятельности, на которые будут распространяться налоговые льготы, также они могут продлевать или укорачивать сроки действия каникул. Поэтому предприниматель, в зависимости от региона может рассчитывать от одного до двух лет каникул. Также региональные законодатели могут лимитировать максимальное количество среднесписочного числа работников или максимального размера доходов.

Перед тем как заявлять свое право на льготы, нужно уточнить в соответствующих органах, под какие критерии должно попадать ИП для участия в программе. Например, в Тюменской области с 1.08.2016 года каникулы стали распространяться на следующие сферы деятельности, которые раньше отсутствовали в списке:

- осуществление ремонта предметов личного потребления и хозяйственно-бытового назначения;
- прачечные включая химчистки;
- парикмахерские услуги (салоны красоты);
- ритуальные услуги.

«Надзорные каникулы» - это временное мероприятие, которое будет действовать только с 2015 по 2018 год. В этот временной отрезок, государственным (федеральным и региональным) и муниципальным контролирующим органам предписано ограничиваться в проведении плановых проверок в отношении микро и малых предприятий.

Помимо вышесказанного, каникулы не предусмотрены на категории госконтроля указанные в Федеральном законе от 26.12.2008 №294-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [28].

В случае если собственник бизнеса обнаружил себя в реестре плановых проверок, он может направить соответствующее заявление в органы надзорного контроля об исключении себя из данного списка, только при условии, что проверка будет являться незаконной. Должностное лицо рассматривающее заявление, должен принять по нему решение в течение 10 дней со дня его принятия. В случае положительного решения, проверка будет отменена и удалена из реестра проверок.

Для обеспечения полноценной работы и развития малого бизнеса на территории РФ в 2017 году государство предлагает обращаться за помощью в специализированные центры и фонды, которые в свою очередь должны оказывать всяческое содействие. Для получения грантов индивидуальным предпринимателям необходимо обращаться непосредственно к органам местного самоуправления. За получением налоговой помощи и поддержки предприятиям малого бизнеса необходимо обращаться непосредственно в налоговые органы по месту регистрации.

Несмотря на наличие государственных программ по поддержке малого бизнеса, основным инструментом финансирования малых предприятий является кредит коммерческих банков.

В 2017 году условия кредитования малого предпринимательства планировалось улучшить с целью поддержки и развития предприятий малого

бизнеса. Но, если в 2016 году планировалось процентную ставка по кредитам в банках установить на уровне 10-11% годовых и ниже, то по факту, анализ условий кредитования малого бизнеса показал, что к концу октября ставка по таким кредитам не опускалась ниже 14%. Хотя ключевая ставка ЦБ РФ с 30.10.2017 года снизилась до 8,25% [17]. По состоянию на 17.12.2017 года ключевая ставка стала еще ниже и составила 7,75% [17].

В первой половине 2016 года рынок кредитования предприятий малого бизнеса начал стабилизироваться по сравнению с аналогичным периодом 2015 года (рисунок 1.1).

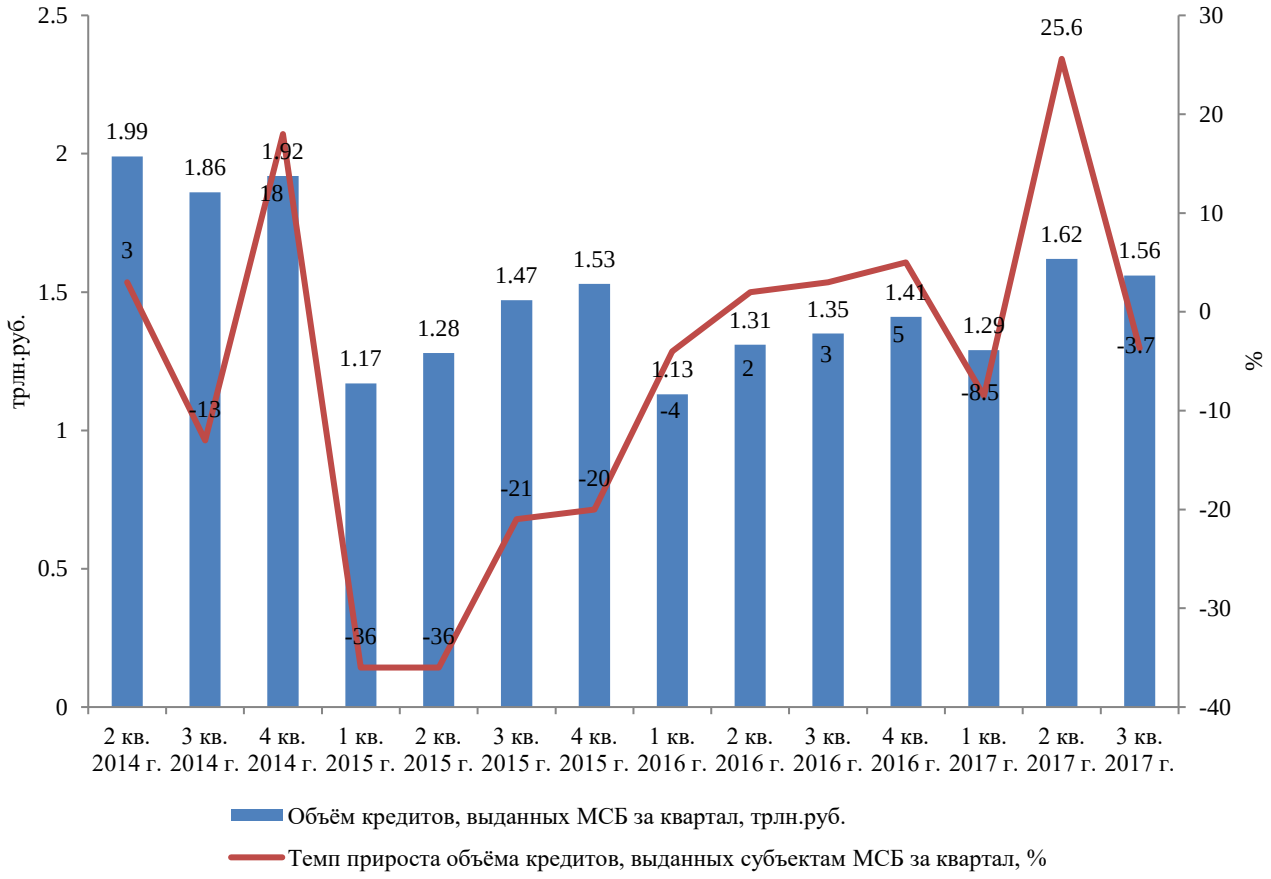


Рисунок 1.1 - Динамика кредитов, выданных малому бизнесу за 2014-2017 гг.

Источник: [26]

Второе полугодие 2016 года отметилось ростом объемов кредитов, выданных малым предприятия. А вот 1 квартал 2017 года в связи отметился резким падением, которое было восстановлено уже во втором квартале 2017 года.

Последний 4 квартал 2017 года отмечается активизаций кредитования малого бизнеса, что характерно для предновогоднего периода.

В результате размер кредитного портфеля МСБ на 01.07.2016 составил 4,6 трлн. руб., К концу 2016 году размер портфеля удалось нарастить до 4,9 трлн. руб. При этом стоит отметить, что во втором квартале кредитный портфель МСБ вырос до рекордных за последние 4 года 5,1 трлн. руб. во втором квартале 2017 года. Но в 3 квартале 2017 года снова кредитный портфель снизился до 4,9 трлн. руб. (рисунок 1.2).

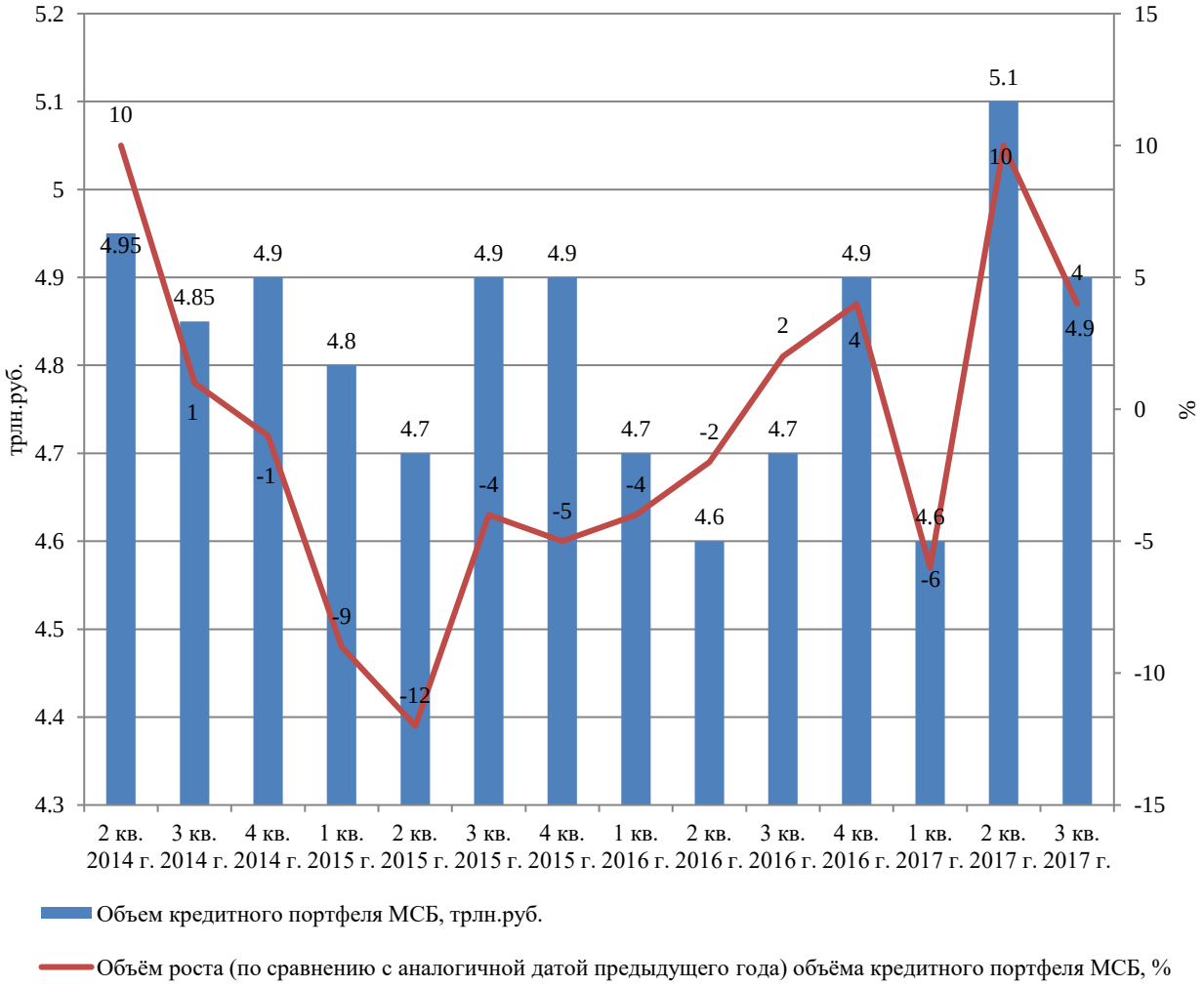


Рисунок 1.2 - Динамика кредитного портфеля малого бизнеса за 2014-2016 гг.

Источник: [26]

В целом, стоит отметить, что с конца 2016 года интерес крупных банков к рынку кредитования малого бизнеса постепенно восстанавливается.

Действующий портфель кредитов малого бизнеса у банков из топ-30 вырос на 2% за период 01.07.2015–01.07.2016 и составил 2,6 трлн. рублей (рисунок 1.3).

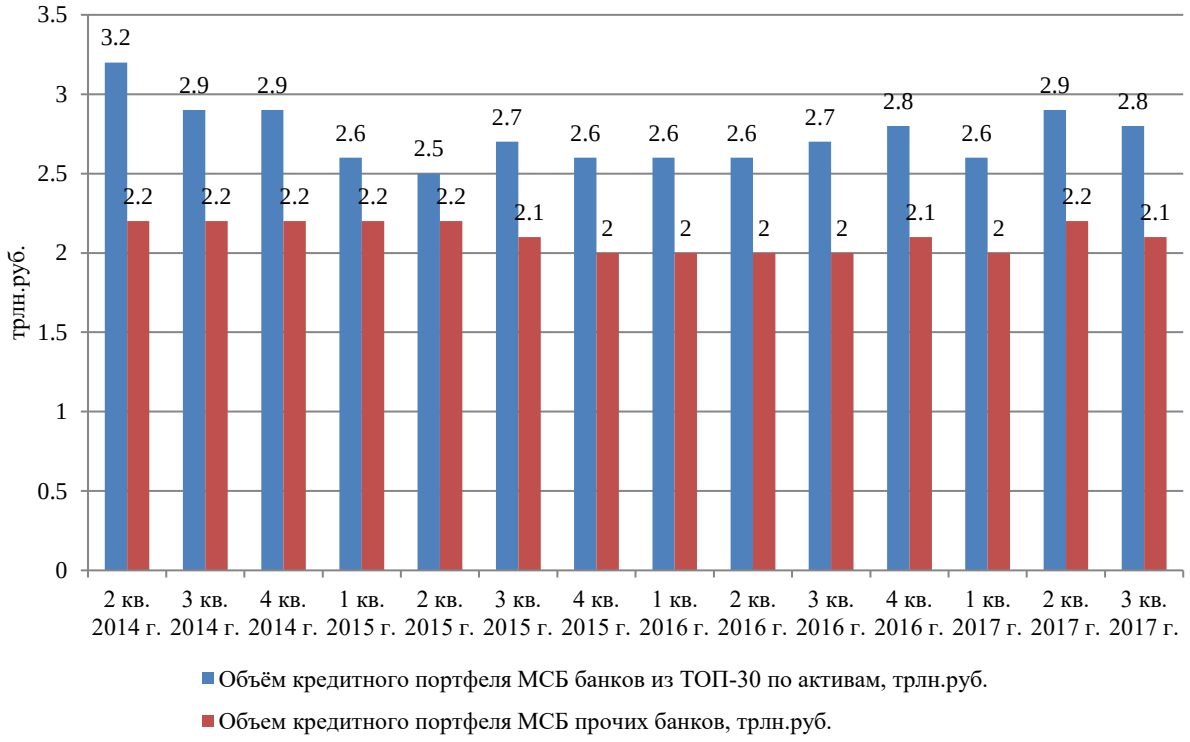


Рисунок 1.3 - Портфель кредитов МСБ у крупных банков за 2014-2017 гг.

Источник: [19]

Лидеры по размеру портфеля кредитов малого бизнеса изменились: второе место в рэнкинге занял Россельхозбанк, ранее не принимавший участие в исследовании, за счет чего ВТБ 24 потерял одну позицию и занял третью строчку; лидером рэнкинга остался Сбербанк России [20, с. 25].

Рост просроченной задолженности наблюдался на протяжении 2015-2016 годов. И только в 2017 году просроченная задолженность в сегменте кредитования малого бизнеса начала снижаться. По состоянию на 01.07.2016 доля просроченной задолженности в совокупном портфеле кредитов МСБ составила 15,2% (+3,5 п. п. по сравнению с показателем на 01.07.2015), что существенно превышает долю просрочки как в розничном сегменте (8,5%), так и в сегменте кредитования крупного бизнеса (5,3%) (рисунок 1.4).

Но стоит отметить положительную тенденцию с начала 2017 года. Доля просроченной задолженности с 1 квартала 2017 года стала сокращаться во всех сегментах кредитования. В частности, в кредитном портфеле МСБ доля просроченной задолженности к концу 3 квартала 2017 года снизилась до 15,3%.

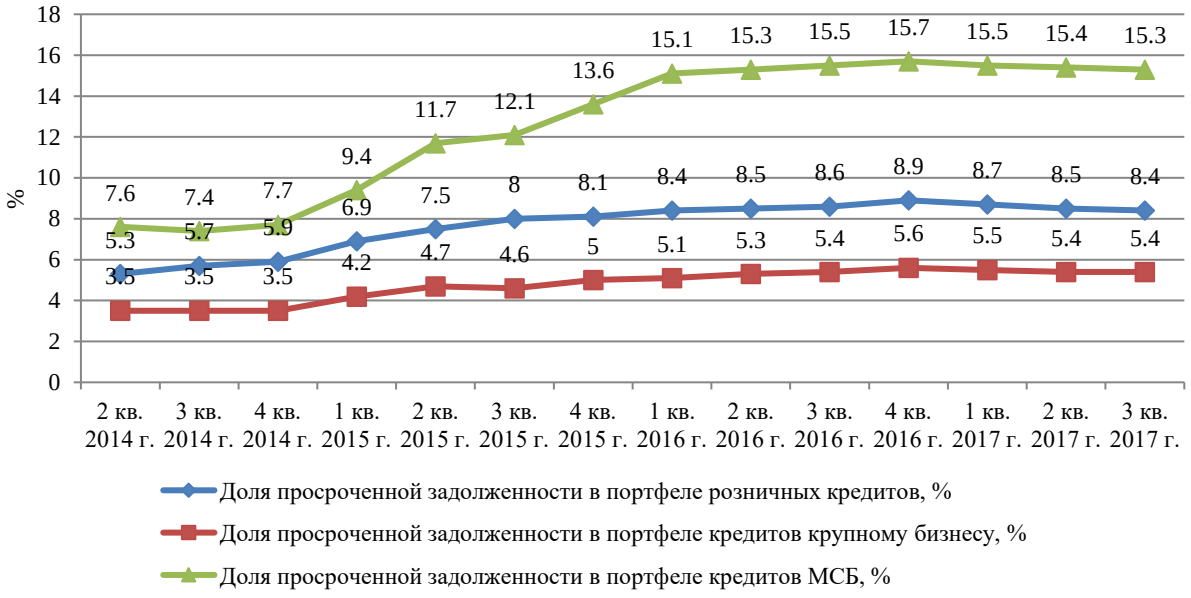


Рисунок 1.4 - Динамика изменения доли просроченной задолженности в портфеле кредитов МСБ в сравнении с портфелем кредитов крупному бизнесу и портфелем розничных кредитов за 2014-2017 гг.

Источник: [33]

Однако темпы роста просроченной задолженности малого бизнеса снижаются: с начала 2016 года по 1 июля объем просрочки (в абсолютном выражении) вырос на 28%, тогда как годом ранее этот показатель составил 40%. Качество портфеля средних и небольших банков существенно хуже, чем у крупных участников рынка: если у первых доля просрочки в портфеле МСБ превышает 17% на 01.07.2016, то у банков из топ-30 этот показатель существенно ниже – 13,7%.

В первой половине 2017 года доля просроченной задолженности в кредитном портфеле малого бизнеса прочих банков стала снижаться. Это объясняется, прежде всего, прекращением действия лицензий большого количества банков, не входящих в топ-30. А поскольку их активы были

переданы банкам, входящим в топ-30, то доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ банков из топ-30 снижалась не так быстро и к концу 3 квартала 2017 года составила 12,5% (рисунок 1.5).

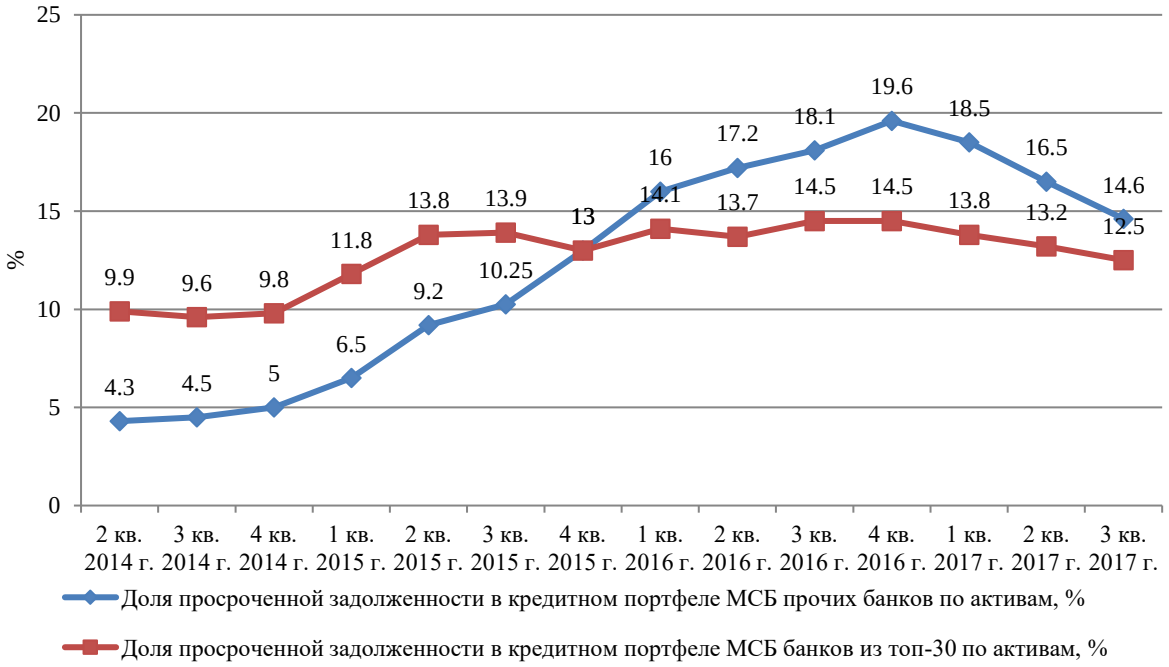


Рисунок 1.5 - Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ банков за 2014-2017 гг.

Источник: [33]

Резкое сокращение активности в сегменте МСБ в пик кризиса позволило крупным участникам рынка стабилизировать уровень просроченной задолженности в 2015 году – первом полугодии 2016 года, кроме того, банки стали чаще прибегать к услугам коллекторов, что положительно отразилось на балансовых показателях просрочки.

Доступ к «длинным» ресурсам для МСБ расширяется, прежде всего, за счет крупных банков. На фоне относительной стабилизации экономической ситуации и адаптации участников рынка к новым условиям возрос спрос предпринимателей на долгосрочные ресурсы. Кроме того, расширилось и предложение со стороны банков благодаря государственным программам рефинансирования.

Если в I квартале 2016 года в среднем в месяц лишь около 9% выдаваемых кредитов МСБ приходилось на кредиты со срочностью свыше трех лет, то во II квартале этот показатель вырос до 12%. При этом большую часть спроса на длинные заемные средства удовлетворяют банки из топ-30 по активам за счет более широкого доступа к долгосрочному фондированию и механизмам рефинансирования обязательств. В среднем сокращается доля кредитов свыше 3 лет (долгосрочных кредитов).

На конец июня 2016 года на их долю пришлось 64% кредитного портфеля МСБ. В 2017 году за три квартала в целом, ситуация не изменилась. Долгосрочные кредиты до сих пор составляют основу всего кредитного портфеля.

Рост процентной ставки в 2016 году привёл к удорожанию стоимости кредитов на срок более 1 года. Так, к концу июня 2016 года средневзвешенная процентная ставка по кредитам МСБ свыше 1 года составила 16,4%, в то время как по кредитам до 1 года – 16,2%. В 2017 году в связи со снижением ключевой ставки ЦБ РФ произошло снижение средневзвешенной процентной ставки по кредитам (рисунок 1.6).

В целом, стоит отметить, что поддержка малого бизнеса осуществляется в основном за счет коммерческого кредитования. Анализ рынка кредитования малого бизнеса показал, что условия по кредитам в 2017 году будут нацелены на стабилизацию ставок, поэтому планируется наращивание кредитного портфеля по МСБ.

В условиях введения антироссийских санкций и продолжающегося кризиса вектор государственной политики в отношении субъектов малого предпринимательства направлен не столько в сторону увеличения налоговых поступлений, сколько на решение задач импортозамещения, снижения напряженности на рынке труда, обеспечения занятости наиболее уязвимых категорий граждан, в первую очередь молодежи.

Малые предприятия, являясь неотъемлемым элементом социально-экономической системы страны, задействованы в проведении и экономических,

и социальных преобразований, обеспечивая существенный вклад в формирование ВВП и занятость населения.

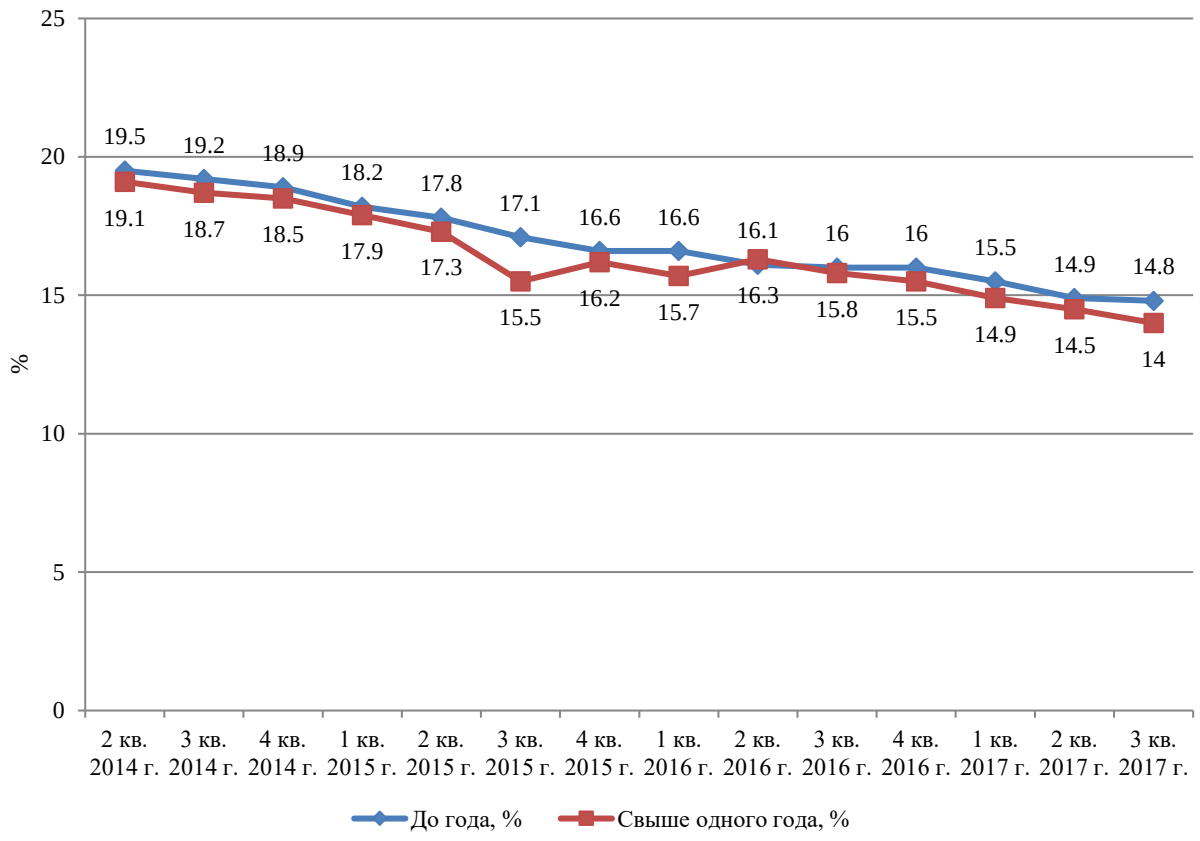


Рисунок 1.6 - Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам МСБ за 2015-2017 гг.

Источник: [34]

Но в условиях дефицита федерального бюджета, поддержка малого бизнеса переложена на плечи регионов. В этой связи региональная политика поддержки малого предпринимательства должна быть оперативно откорректирована соответственно изменяющимся условиям функционирования субъектов малого бизнеса. Необходимость совершенствования региональной политики в отношении малого предпринимательства также объясняется сформулированными государством задачами по реструктуризации экономики путем поддержки социально значимых видов деятельности, а также по оптимизации бюджетных расходов на уровне субъекта РФ и повышению эффективности их использования.

Таким образом, сегодня существуют различные формы финансово-кредитной поддержки предприятий малого бизнеса. К ним относятся: программы поддержки малого бизнеса (через МФЦ и центры занятости); грантовая поддержка субъектов малого бизнеса; гарантийные и венчурные фонды; налоговое регулирование и оптимизация налогообложения малого предпринимательства; кредитование малого бизнеса. Но, несмотря на наличие государственных программ по поддержке малого бизнеса, основным инструментом финансирования малых предприятий является кредит коммерческих банков.

## 1.2. Проблемы финансово-кредитного стимулирования предпринимательской активности малого бизнеса

Для стимулирования активности малого бизнеса существует множество финансово-кредитных инструментов поддержки. К ним относятся: программы стимулирования и поддержки МСП; грантовая поддержка субъектов МСП; гарантийные и венчурные фонды; кредитование малого бизнеса; налоговое регулирование и оптимизация налогообложения малого предпринимательства.

Рассмотрим преимущества и недостатки всех инструментов поддержки малого бизнеса.

Так, согласно программе «Стратегия развития малого и среднего бизнеса в РФ до 2030 года» одним из способов достижения целей, установленных в данной стратегией, является обеспечении доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий, а именно:

- заинтересовывать коммерческие банки кредитовать малый и средний бизнес путем реализации мер по расширению программ кредитования МСБ и разработке системы кредитования малого и среднего бизнеса;
- развитие микрофинансирования путем взаимодействия микрофинансовых организаций с заемщиками, Центральным банком и органами государственной власти;

- развитие национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего бизнеса, ориентируясь на увеличение объемов долгосрочного кредитования субъектов МСП;

- развития рынка секьюритизации кредитов путем привлечения ресурсов инвесторов, а также средства банков, которые размещены ими на рынке ценных бумаг для кредитования субъектов малого и среднего бизнеса [37].

Малое и среднее предпринимательство в нашей стране считается деятельностью с высоким риском, что ограничивает субъекты МСП в доступности заемных финансовых ресурсов.

На всех стадиях развития бизнеса формирование ресурсов может осуществлять через предоставление гарантий и поручительств (в случае, если имущество предприятия недостаточно для использовании его в качестве залога), субсидии (гранты), субсидирование по полученным или погашенным кредитам банков.

Труднее всего приходится начинающему бизнесу, так как доступ к банковским кредитам для начинающего бизнеса практически невозможен, что в итоге приводит к тому, что предприниматель для «стартапа» использует собственные ресурсы.

Каждый начинающий предприниматель нуждается в дополнительных инвестициях, но не все знают, что могут надеяться на помощь от государства, получение гранта на развитие малого бизнеса 2017 года как и ранее зависит от того насколько полезен бизнес региону. Это один из критериев, который можно отнести к основному, для получения поддержки от государства.

Все предприниматели, открывающие собственное «дело» не откажутся от государственного гранта для развития своего бизнеса, но получить её могут только следующие субъекты:

- предприниматели, развивающие собственное предпринимательство, в котором есть заинтересованность региона;

- граждане, имеющие статус «безработный» и желающие по выбранному направлению открыть собственное малое предприятие.

А граждане, имеющие статус «безработный» и желающие по выбранному направлению открыть собственное малое предприятие, зачастую не имеют специфического образования, чтобы разработать и представить к защите собственный бизнес-план.

В рамках работы гарантийных и венчурных фондов предоставляет поручительства субъектам малого и среднего предпринимательства по их обязательствам перед банками.

Так, например, в Тюменской области размер одного поручительства Инвестиционного агентства не может превышать 50% от суммы обязательств в части возврата фактически полученных сумм кредита и процентов, но не более 10% от актива Гарантийного фонда (предварительно 10 млн. рублей). При этом поручительство Инвестиционного агентства предоставляется по кредитам со сроком до 7 лет. Также поручительство Инвестиционного агентства является возмездным (размер вознаграждения Инвестиционного агентства составляет 0,75% годовых от суммы поручительства (в том числе НДС 18%), предоставляемого Инвестиционным агентством) [38].

За 2016 год «Гарантийный фонд» Тюменской области оказал поддержку микропредприятиям и предприятиям малого бизнеса на общую сумму 159,8 млн. руб. (рисунок 1.7) [8].

В 2015 году размер поддержки был немного выше и составлял 175 млн. руб. Снижение размера поддержки «Гарантийным фондом» Тюменской области связано с усложнением процесса участия в данной программе субъектов малого бизнеса региона. Несмотря на короткие сроки и минимальный пакет документов от предприятий, на деле сроки рассмотрения заявки существенно превышают заявленных 3 дня, а также дополнительно запрашивают пакет документов, собрать которые за один-два дня для предприятий малого бизнеса зачастую невозможно.

Итак, гарантийный фонд существует, работа его ведется, но на деле оказывается, что в реестре за разные временные периоды отражаются одни и те

же предприятия. Такая тенденция свидетельствует о коррупционности данного механизма поддержки предприятий малого бизнеса.

Проблема высокого налогового бремени для предприятий малого бизнеса остается актуальной и по сегодняшний день.

Несмотря на послабления со стороны налоговых органов в отношении малых предприятий, «выжить» малому бизнесу в условиях высоких налоговых ставок крайне затруднительно.

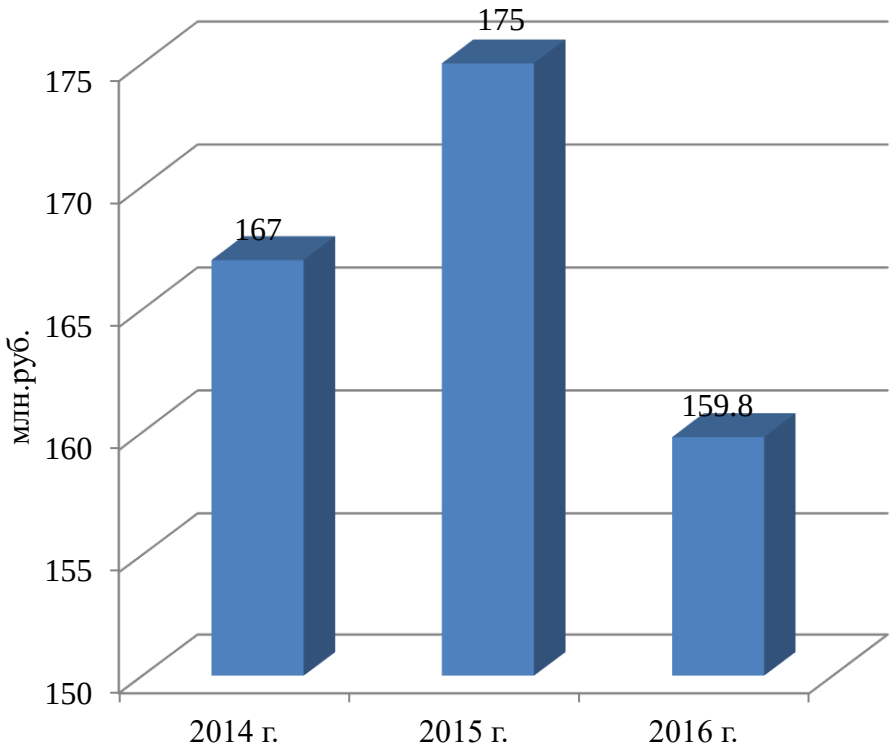


Рисунок 1.7 – Динамика поддержки малого бизнеса из средств «Гарантийного фонда» Тюменской области за 2014-2016 гг.

Источник: [8]

Главные проблемы налогообложения малого бизнеса заключаются в следующем:

1. Сложность и запутанность налоговой отчетности предпринимателей. Отсутствие знаний, а также запутанность законодательства в отношении этих вопросов, являют начинающему предпринимателю реальные проблемы, грозящие большими штрафными санкциями. Сложившаяся ситуация

увеличивает расходы предпринимателя на обеспечение учета и налоговой отчетности, так как стоимость подобных услуг растет.

2. Сложность формулировок в принятых законах затрудняет их трактовку, что, как следствие, вызывает необходимость в платных юридических консультациях.

3. Непостоянство налоговой политики. Частые изменения налогового законодательства. Очевиден приоритет фискальных функций государства над остальными.

4. Деятельность налоговых органов не направлена на всестороннюю поддержку предпринимателей.

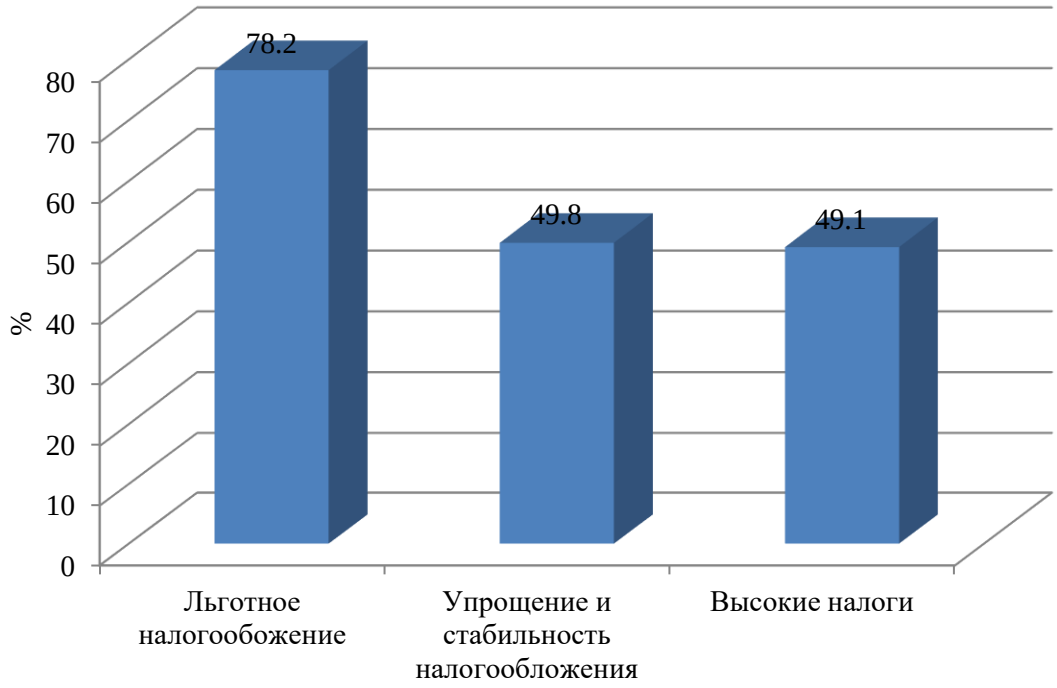


Рисунок 1.8 - Распределение ответов при проведении социологического опроса предпринимателей, проведенное РБК в 2016 году

Источник: [9]

В условиях рыночных отношений система налогообложения является основой механизма регулирования экономики.

Именно от правильности построения система налогообложения малого бизнеса, зависит эффективное функционирование экономики страны в целом.

В 2016 году РБК провела исследование и озвучила главные проблемы малого бизнеса в России [9].

Отвечая на вопрос: «Какими должны быть приоритетные направления государственной поддержки на федеральном уровне?» 78,2% опрошенных представителей малого бизнеса ответили: «Льготное налогообложение».

Второе место занял ответ «Упрощение и стабильность налогообложения», так ответили 49,8% опрашиваемых. 49,1% респондентов к числу наиболее острых проблем отнесли «высокие налоги» (рисунок 1.8).

Несмотря на меры, предпринимаемые государством по совершенствованию налогового законодательства, налоговый пресс на предпринимательскую деятельность все еще неприемлемый. Упрощение процедур налогообложения, снижение налогового бремени и создание благоприятных условий для развития малого бизнеса, есть необходимые условия для улучшения налогового климата у субъектов малого предпринимательства.

Простота и удобство уплаты налога является ключевым моментом в стимулировании развития малого бизнеса. Для того, чтобы налоговое бремя было посильным для малых предприятий, чтобы их количество росло, и предприниматели стремились вести свой бизнес в легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность, стабильность системы налогообложения и справедливый уровень изъятия части доходов. Также на вооружение можно взять опыт развитых стран. К примеру, в Европе, если бизнес существует менее 3-х лет, то ему положено платить более низкий налог, чем остальным.

Тем самым, власти дают предпринимателям время «встать на ноги», чтобы они нормально функционировали и приносили прибыль своей стране в виде налогов.

Кредитование малого бизнеса до сих пор остается самым популярным инструментом поддержки.

Но и в этой сфере существуют свои проблемы (рисунок 1.9).

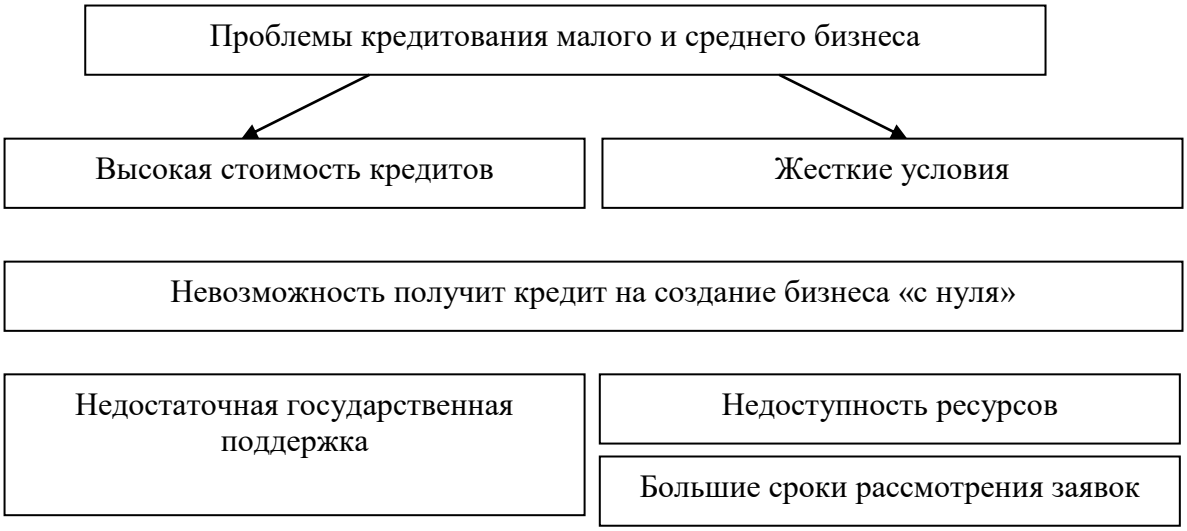


Рисунок 1.9 - Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса

Источник: [16, с. 126]

Руководство коммерческих банков в качестве ключевой проблемы низкого уровня кредитования предприятий малого бизнеса озвучивает непрозрачность отечественного бизнеса, которая несёт в себе высокие риски, как для самих банков, так и бизнесменов.

Такая ситуация приводит к тому, что банки вынуждены для малого бизнеса повышать процентные ставки [2, с. 138].

Еще одной проблемой кредитования малого бизнеса является недоверие банкиров к бизнесменам, поскольку последние очень часто предоставляют банку недостоверные документы для оформления огромных кредитов.

Проблему недоверия формируют предприятия малого бизнеса, которые на рынке проработали совсем немного времени или имеют плохую кредитную историю.

Как правило, такие предприятия не располагают залоговым имуществом, поскольку в виду отсутствия денежных средств они могут находиться в аренде.

Для таких предприятий банки предлагают необеспеченные кредиты с высокими процентными ставками и страховками, чтобы снизить свои риски.

Третья проблема предприятий малого бизнеса связана с отсутствием кредитной истории.

Большинство выходящих на рынок малых компаний, отработав на рынке менее года, не имеют возможности взять кредит на хороших условиях.

Такие ситуации толкают бизнес на подготовку подложных документов.

Четвертой проблемой, относящейся ко всем без исключения кредитным организациям, является то, что кредиты в российских банках выдают на небольшой период. Поэтому данным организациям зачастую необходимо перекредитовываться, ведь деятельность современных банков может быть направлена только на предоставление кредита организациям, имеющим постоянный доход и оборот денежный средств, который требуется продемонстрировать высшим заведениям. Многим субъектам малого и среднего бизнеса приходится скрывать настоящие финансовые результаты из-за постоянного налогообложения. В отчетах они не отражают всю суть масштабов своей финансовой деятельности, скрывают прибыль и активы. К таким предприятиям банки вынуждены принять соответствующие суровые решения по отказу выдаче в кредите, поскольку кредитная заявка не может быть аргументированной.

Пятой немаловажной проблемой является значительный уровень риска. Банкам очень сложно вынести справедливую оценку и объективно оценить уровень устойчивости потенциального заемщика. Нередко деятельность малого и среднего бизнеса не является прозрачной, в связи, с чем банк не может получить достоверную информацию о доходах и расходах предприятия, о состоянии положения дел в целом.

Банки, которые занимаются кредитованием малого бизнеса, ставят проблему залогового обеспечения на главное место, ведь не каждая компания имеет возможность в качестве залога дать банку все свое ликвидное имущество, вследствие чего кредитные организации идут на риски и выдают необеспеченные и частично обеспеченные кредиты.

Вот и возникает замкнутый круг: банки не доверяют предприятиям малого бизнеса, которые, в свою очередь, не имеют возможности получить финансовые ресурсы на собственное развитие. При этом финансирование

среднего и крупного бизнеса осуществляется банками в огромных масштабах. Так как большинство коммерческих банков в нашей стране имеет иностранных собственников, то вполне вероятно, что их цель финансировать именно крупные предприятия с иностранным капиталом, пренебрегая малым отечественным бизнесом. В этой связи на особую активизацию кредитования малого бизнеса в ближайшие годы вряд ли можно рассчитывать.

Снижение процентных ставок по кредитам (как для бизнеса, так и для граждан) является показным. Фактически ставки действительно снизились, но мало кто в научной литературе говорит о том, что в коммерческих банках огромными темпами растут размеры страховок, отказаться от которых вроде как по закону можно, но, по словам кредитных специалистов банков, это скажется на росте процентной ставки и на возможном отказе в кредитовании. Таким образом, если посчитать фактическую стоимость кредита малому бизнесу с учетом страховок, процентов и прочих расходов на оформление кредитов, то средняя ставка кредитования малого бизнеса в размере 14% к концу третьего квартала 2017 года очень далека от реальных затрат при кредитовании, которая зачастую превышает 20%.

В этой связи необходимо создание новых механизмов и инструментов поддержки малого бизнеса в нашей стране. Создание «гарантийных фондов» в нашей стране Президентом является очень интересным и перспективным направлением, но при условии осуществления народного контроля за работой этого инструмента.

Как было отмечено выше, при финансировании предприятий малого бизнеса существует множество проблем. Например, руководство коммерческих банков в качестве ключевой проблемы низкого уровня кредитования предприятий малого бизнеса озвучивает непрозрачность отечественного бизнеса, которая несёт в себе высокие риски, как для самих банков, так и бизнесменов. Такая ситуация приводит к тому, что банки вынуждены для малого бизнеса повышать процентные ставки. Еще одной проблемой кредитования малого бизнеса является недоверие банкиров к бизнесменам,

поскольку последние очень часто предоставляют банку подложные документы для оформления огромных кредитов. Проблему недоверия формируют предприятия малого бизнеса, которые на рынке проработали совсем немного времени или имеют плохую кредитную историю. Как правило, такие предприятия не располагают залоговым имуществом, поскольку в виду отсутствия денежных средств они могут находиться в аренде. Для таких предприятий банки предлагают необеспеченные кредиты с высокими процентными ставками и страховками, чтобы снизить свои риски. Третья проблема предприятий малого бизнеса связана с отсутствием кредитной истории. Большинство выходящих на рынок малых компаний, отработав на рынке менее года, не имеют возможности взять кредит на хороших условиях. Такие ситуации толкают бизнес на подготовку подложных документов.

Проблема финансирования через гарантийные фонды связана с тем, гарантийный фонд существует, работа его ведется, но на деле оказывается, что в реестре за разные временные периоды отражаются одни и те же предприятия. Такая тенденция свидетельствует о коррупционности данного механизма поддержки предприятий малого бизнеса.

Проблема поддержки малого бизнеса через МФЦ и службы занятости связана с малыми объемами финансирования, а также неумением населения подготавливать необходимые документы (бизнес-планы) для получения денежных средств на бизнес.

## 1.3. Отечественный и зарубежный опыт повышения потенциала кредитно-финансового обеспечения малого бизнеса

Германия является крупнейшей страной Европы и одним из лидеров в мировой экономике. «Германская модель у большинства специалистов ассоциируется с «социальным рыночным хозяйством» - системой, возникшей после проведения ряда реформ под руководством л.Эрхарда».Основу немецкой экономики составляют малые и средние предприятия, которые играют большую роль в Германии и делают ее более стабильной и гибкой.

Традиционными преимуществами немецких компаний являются высокий уровень качества товаров и их надежность [41].

Государственной политикой в сфере МСП занимается специальный Департамент, состоящий из трех отделов:

1) общая политика в отношении МСП;

2) поддержка ремесел, подготовка кадров;

3) финансирование МСП, кредитные гарантии.

Программы поддержки МСП, осуществляемые Федеральным министерством экономики и энергетики Германии, представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Направления поддержки малого бизнеса из федерального бюджета по линии Федерального министерства экономики и энергетики Германии в 2016 году

| Инновационные дотации для малого бизнеса | Млн. евро |
|---|---|
| Центральная инновационная программы для малого бизнеса | 543,47 |
| Консультации по инновациям | 7,32 |
| Передача технологий и инноваций | 29,13 |
| Программа для диверсификации оборонных предприятий | 9,11 |
| Развитие исследовательской инфраструктуры | 204,00 |
| Итого | 793,03 |

Источник: [41]

Огромная доля средств, направляемых Министерством экономики и энергетики Германии на поддержку МСП, приходится на две программы – Центральную инновационную программу для МСП и Программу инвестиционных субсидий в депрессивные регионы, реализуемую в рамках закона «О государственной задаче «Совершенствование региональной экономической структуры».

Центральная инновационная программа для малого бизнеса (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand, ZIM) действует с 2008 г. и не привязана к конкретным технологиям и отраслям.

Инновационные субсидии предоставляются:

- Действующим МСП с числом занятых менее 500 чел. и научным учреждениям (на реализацию инновационных проектов трех типов: кооперационные проекты (совместные проекты с участием 2-5 компаний или компаний и научно-исследовательских учреждений), самостоятельные проекты (осуществляемые отдельными компаниями), сетевые проекты (осуществляемые предпринимательскими группами, состоящими как минимум из 6 компаний);

- Помощь оказывается в пределах сумм максимум 380 тыс. евро для компании, 190 тыс. евро для научного учреждения, 75 тыс. евро на услуги и консультации для поддержки инноваций [41].

Уполномоченные организации-операторы ZIM по трем указанным выше типам проектов – Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF Projekt GmbH), EuroNorm GmbH, VDI/VDE Innovation+Technik GmbH [41].

Субсидии из средств ZIM предоставляются на реализацию проектов, которые направлены на разработку инновационных товаров, технологий, технических услуг; связаны с высоким риском; обеспечивают значительное превышение достигнутых к настоящему времени характеристик товаров, технологий, технических услуг; имеют серьезные перспективы успешного выхода на рынок. Программа инвестиционных субсидий в регионах со слабой экономической структурой осуществляется в рамках закона «Об общегосударственной задаче «Совершенствование региональной экономической структуры» (Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur», GRW) от 06.10.1969 [41].

Инвестиционные субсидии предоставляются на основе плана мероприятий, согласованного с программами стимулирования, которые осуществляются Евросоюзом. План утверждается комиссией, которая состоит из представителей федерации и регионов, территории которых включены в

сферу действия закона (восточные федеральные земли – Берлин, Бранденбург, Мекленбург-Передняя Померания, Саксония, Саксония-Ангальт, Тюрингия, а также ряд населенных пунктов в западных федеральных землях, имеющих слабую экономическую структуру). В рамках данного плана инвестиционную субсидию может получить действующее в регионе промышленное или туристическое предприятие, реализующее свою продукцию преимущественно за пределами региона, а также предприятие экономической инфраструктуры.

Субсидии исчисляются в процентах от суммы затрат на осуществление следующих инвестиционных проектов:

- создание новых производственных единиц,

- расширение мощностей или масштабная модернизация действующих производственных единиц,

- приобретение закрытых или близких к закрытию производственных единиц.

Представленный анализ мер поддержки базируется на специальном периодически публикуемом Министерством экономики и энергетики Германии документе «Экономическое стимулирование. Содействие инвестициям и инновациям». Последняя публикация этого документа была осуществлена в мае 2016 года.

Также стоит отметить, что стимулирование инвестиций реализуется в Германии посредством налоговых льгот.

Приоритет налогового стимулирования – поддержка инвестиционного процесса в восточных землях Германии, основной инструмент – дотации на осуществление капиталовложений, предоставляемые для реализации новых инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности, сфере производственных услуг, гостиничном бизнесе.

В Германии весьма большое внимание уделяется работе по улучшению функционирования МСП в следующих областях:

- упрощение статистической, справочной документации и бухгалтерского учета;

- ускорение и упрощение лицензирования при осуществлении внешнеторговых операций;

- сокращение и упразднение двойных проверок;

- унификации пороговых величин.

17 марта 2009 г. в Германии вступил в силу третий федеральный закон об устранении бюрократических препятствий и уменьшении налогового бремени для МСП. В частности, внесены изменения в закон о налоге с корпораций, предусматривающие увеличение необлагаемого налогом дохода предприятия до 5 тыс. евро, а для предприятий, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве – до 15 тыс. Также увеличена сумма необлагаемого промысловым налогом источника дохода с 3,9 до 5 тыс. евро [41].

Итак, в Германии, как в стране с рыночной экономикой правительство стремится уделять большое внимание сектору малого и среднего бизнеса. Государство с помощью разнообразных мер прямой и косвенной поддержки способствует развитию малого и среднего предпринимательства, инновационных кластеров в отдельных регионах. Доказано, что развитие малых инновационных предприятий повышает конкурентоспособность страны, ведет к увеличению доли высокотехнологичного экспорта. В целом, несмотря на некоторые трудности и проблемы, малое и среднее предпринимательство в Германии развивается успешно именно благодаря целенаправленной государственной поддержке. Что же касается экономической ситуации в России, то, скорее всего, в ближайшее время условия для развития МСП в России вряд ли значительно улучшатся. Вместе с тем, с другой стороны, именно малое предпринимательство может быть мотором, который смог бы помочь экономике РФ восстановиться через определенное время. Но для этого нужна немалая решимость руководящих структур РФ и целенаправленная программа действий. Современная же экономическая ситуация, к сожалению, диктует иные приоритеты.

В нашей стране в последнее время набирает популярность такой инструмент финансовой поддержки малого бизнеса, как краудфандинг, которое

представляет собой коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

Новым методом крайдфандинг может считаться только в сфере бизнеса и инноваций. Сбор денег на финансирование проектов через интернет начал набирать популярность совсем недавно. Сегодня с помощью краудфандинговых платформ финансируют стартапы и некоторые многообещающие формы бизнеса.

На рисунке 1.10 можно видеть в какие сферы вкладывали свои деньги люди в 2016 году. На сегодняшний момент ничего не изменилось. Так, социальные нужды и бизнес-проекты – это два самых распространенных направления в инвестировании по способу краудфандинга.

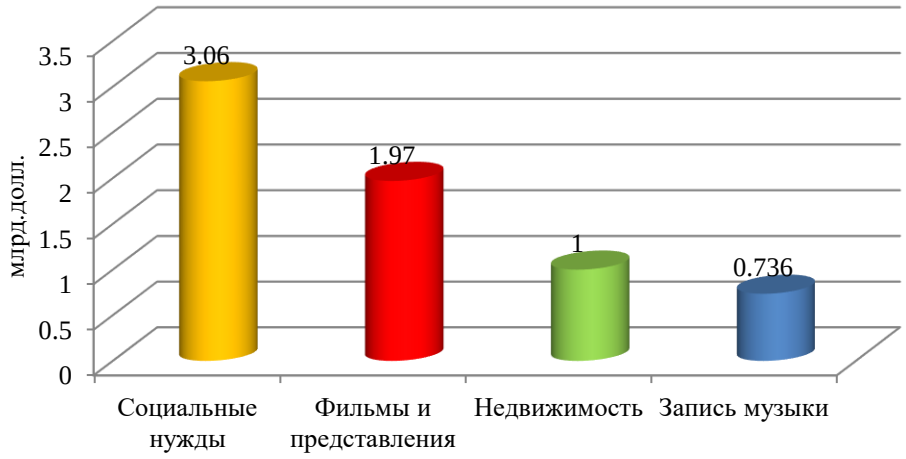


Рисунок 1.10 - Объемы мирового рынка краудфандинга в 2016 году

Источник: [47]

Одной успешных европейских краудфандинговых платформ является www.booomerang.dk в Дании. Изначально упор на площадке делался на инвестирование проектов по видеоиграм и музыке, но вскоре Booomerang выбрал социальные направление и общественно значимые проекты. В среднем, суммы на запрашиваемые проекты не превышают 10 тысяч долларов [21].

Среди международных краудфандинговых платформ самой популярной площадкой является Kickstarter, которая была открыта в 2009 году. Проекты платформы отслеживают американские корпорации, госструктуры и венчурные фонды, выбирая для себя те из них, в которые можно вложиться.

Основным конкурентом Kickstarter является платформа Indiegogo. Среди преимуществ этой платформы – размещение проектов разной направленности от технологического до благотворительного.

Самыми заметными в России являются краудфандинговые площадки Boomstarter и Planeta, вышедшие в середине 2012 года. Обе площадки работают по модели предоставления спонсору «нефинансового вознаграждения» и копируют западные проекты Kickstarter и Indiegogo.

За 2012-2016 гг. через planeta.ru авторам проектов удалось собрать 432,4 миллиона рублей.

Краудфандинговая площадка Boomstarter за 2012-2016 гг. собрала 333 миллиона рублей [38, с. 58].

При этом на площадке Boomstarter в 2016 году наиболее популярными были проекты в области бизнеса и литературы (рисунок 1.11).

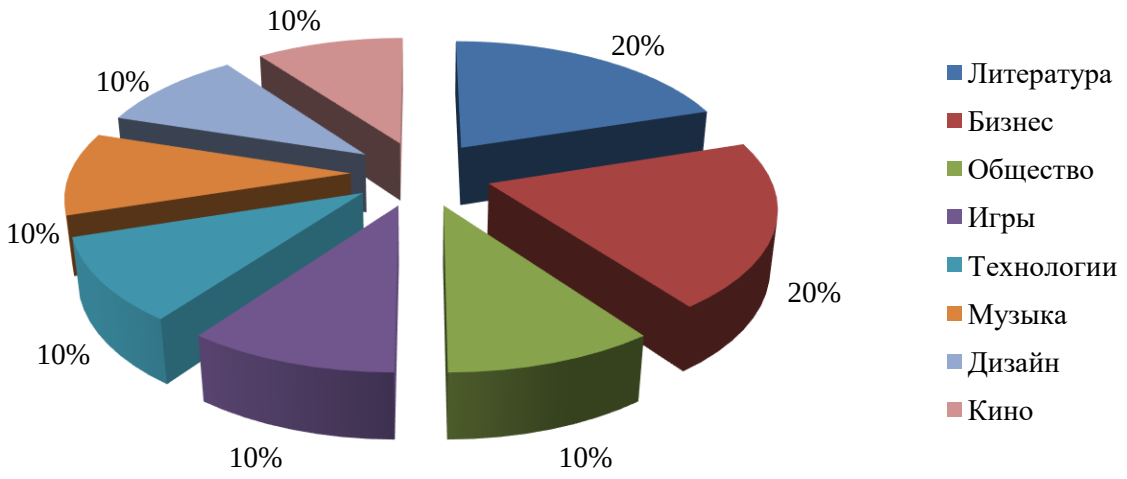


Рисунок 1.11 - Структура направлений проектов, получивших финансирование на краудфандинговой площадке Boomstarter в 2016 году, %

Источник: [42, с. 58]

Совокупный сбор двух площадок в России составил 765 млн. руб. за 4 года или примерно 191 млн. руб. в год, что сопоставимо с объемами финансирования «Гарантийного фонда» в Тюменской области. С одной лишь разницей в том, что проекты, предлагаемые на краудфандинговых площадках действительно нужны обществу и поддерживаются исключительно обществом. При этом получатель денежных средств не уплачивает процентов и различных страховок, как это происходит в сфере кредитования коммерческими банками.

Малый бизнес в развитии экономики страны играет очень важную роль. Анализ форм и инструментов поддержки малого бизнеса в зарубежных странах, в частности в Германии, показал, что европейские государства активно способствуют финансированию предприятий малого бизнеса. Так, в Германии малый бизнес приносит 80-85% всего ВВП страны [13]. В России эта цифра очень низка и не превышает 20% на протяжении последних пяти лет [14]. Это связано, прежде всего, с неэффективностью использования финансово-кредитных инструментов. Современной России необходимы новые, приемлемые для страны возможности поддержки малого бизнеса, поскольку существующие механизмы работают не эффективно.

# ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ООО «КАРЬЕРГЕОЛОГИЯ»

## 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «КарьерГеология» создано в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», и зарегистрированного Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 14 по Тюменской области 30 ноября 2012 года.

Целью деятельности Общества является осуществление предпринимательской деятельности для извлечения прибыли.

Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОК 029 - 2001 от 06.11.2001 г.) Обществу присвоен код 71.12.3 «Работы геологоразведочные, геофизические и геохимические в области изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы».

В соответствии с кодом, указанным при регистрации, компания осуществляет следующие виды деятельности, указанные на рисунок 2.1.

ООО «КарьерГеология» предоставляет полный комплекс геологических услуг: геологическую, гидрогеологическую и геоэкологическую съемку, поиски, оценку и разведку месторождений полезных ископаемых, открытые геолого-разведочные работы и горно-разведочные работы, гидрогеологические и геологические работы, геофизические и геохимические работы, создание государственной сети опорных геолого-геофизических профилей параметрических и сверхглубоких скважин, проходку горных выработок, бурение скважин, отбор и обработку проб твердых полезных ископаемых.

В большей степени в компанию КарьерГеология обращаются организации планирующие разрабатывать месторождения песка(60%), в меньшей степени глины (16%), торф(14%) и сопрапельер (10%) . На рисунке 2.2

представлена структура обращений по разработке перечисленных месторождений полезных ископаемых.

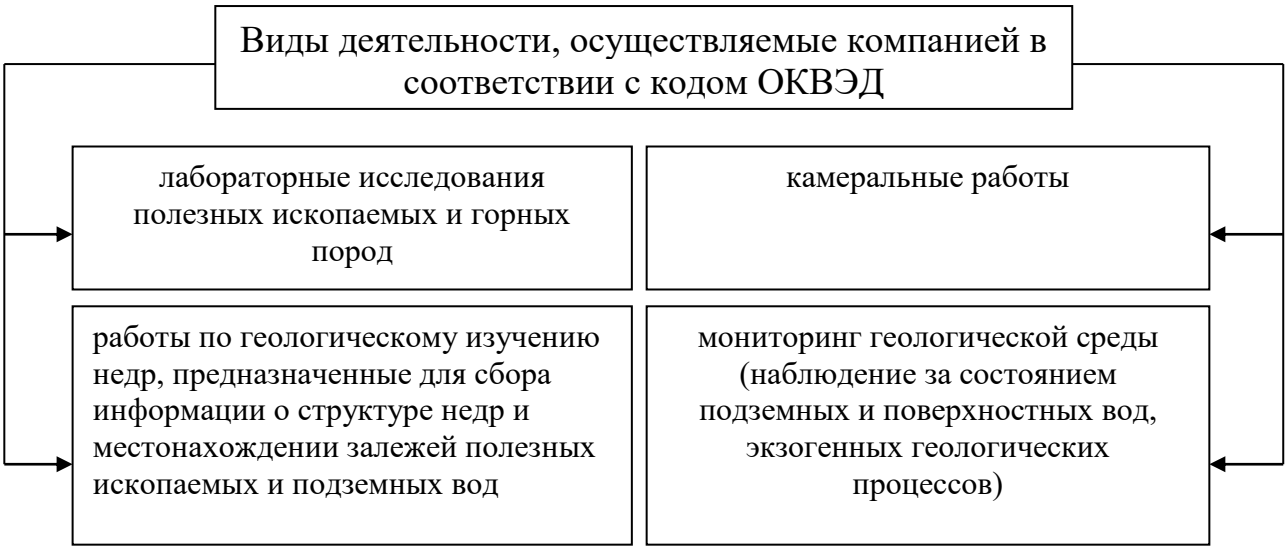


Рисунок 2.1 - Структура обращений по разработке месторождений ООО «КарьерГеология»

Источник: [35]

Также в состав геологоразведки входит комплекс работ, заключающихся в поиске и разведке месторождений полезных ископаемых, изучении сопутствующих компонентов, выяснении возможностей по утилизации.

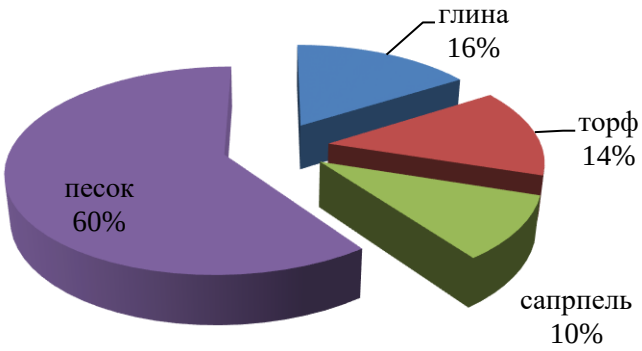


Рисунок 2.2 - Виды полезных ископаемых

Источник: [35]

При проведении разведки месторождений полезных ископаемых необходимо запланировать комплекс геологических изысканий.

Началом работ обычно является ознакомление с размещением и имеющимися закономерностями. Затем инженеры приступают к изучению условий образования, ознакомлению с наличием особенностей строения. Крайне важно получить информацию по вещественному составу месторождения полезных ископаемых.

ООО «КарьерГеология» для выполнения своих обязательств пользуется услугами сторонних организаций:

1. Лаборатория - проводит механические испытания, исследования, анализ и сертификацию;
2. ТГУ биофак - предоставляет красную книгу;
3. ООО «КарьерПроект» - обеспечение лицензии на маркшейдерскую съемку;
4. ООО «Буровые Работы»- проводит инженерные изыскания;
5. Земельные ресурсы Тюменской области - предоставляет геодезическую съемку местности.

На предприятии ООО «КарьерГеология» присутствует линейная организационная структура управления. Линейная организационная структура относится к простейшему виду бюрократических структур, в ней воплощены принципы централизма и единоначалия. Руководитель наделен всеми видами полномочий и осуществляет единоличное руководство. Руководитель несет полную ответственность за результаты деятельности сотрудников.

Схема организационной структуры предприятия ООО «КарьерГеология» приведена на рисунке 2.3.

ООО «КарьерГеология» возглавляет директор Годжаев Н.М., который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние, определяет направления развития компании.

Директор распоряжается имуществом предприятия, заключает договоры, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.

Кроме того, налаживает работу с действующими и потенциальными клиентами, отвечает за организацию рабочих мест сотрудников, исправность техники, координирует работу бухгалтера: ставит задачи и контролирует своевременность и качество их исполнения.

Рисунок 2.3- Организационная структура управления ООО «КарьерГеология»

Источник: [35]

При существующей структуре управления руководителю предприятия непосредственно подчиняются все сотрудники.

Простота структуры влечет за собой следующие достоинства:

- оперативность принятия и реализации управленческих решений;
- относительная простота реализации функций управления;
- четко выраженная ответственность.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для исследуемого предприятия использование линейной структуры управления является оптимальным.

Рассмотрим основные финансовые показатели деятельности предприятия ООО «КарьерГеология».

Важным обобщающим показателем эффективности деятельности предприятия является прибыль.

Таблица 2.1

Основные показатели деятельности ООО «КарьерГеология» за период с 2014 по 2016 гг.

| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Изменение, тыс. руб. | | Темп прироста (снижения), % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. |
| 1.Выручка от реализации (без НДС), тыс. руб. | 13985 | 14485 | 14942 | 500 | 457 | 103,58 | 103,15 |
| 2.Среднесписочная численность работников, чел. | 30 | 30 | 31 | 0 | 1 | 100,00 | 103,33 |
| 3.Среднемесячная зарплата, тыс. руб. | 20,8 | 23,5 | 25,5 | 2,7 | 2 | 112,98 | 108,51 |
| 4.Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 10985 | 11810 | 12438 | 825 | 628 | 107,51 | 105,32 |
| 5.Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 3000 | 2675 | 2504 | -325 | -171 | 89,17 | 93,61 |
| 6.Рентабельность продаж, % | 21,45 | 18,47 | 16,76 | -2,98 | -1,71 | 86,09 | 90,74 |
| 7.Чистая прибыль (убыток) отчетного года, тыс. руб. | 1283 | 1105 | 2113 | -178 | 1008 | 86,13 | 191,22 |
| 8.Рентабельность деятельности, % | 9,17 | 7,63 | 14,14 | -1,55 | 6,51 | 83,15 | 185,37 |

Источник: [35]

Основным источником информации о финансовых результатах деятельности организации является «Бухгалтерский баланс» (приложение 1) и «Отчет о финансовых результатах» (приложение 2).

На основании данных форм отчетности рассмотрим и проанализируем динамику основных экономических показателей деятельности ООО «КарьерГеология» за 2014 – 2016 гг. в таблице 2.1.

Анализ основных финансовых показателей ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг. показал, что темпы роста выручки к концу 2016 года остались на уровне 2015 года.

Рентабельность продаж предприятия к концу 2016 года сократилась до 16,76%, в то время как в 2014 году она была равна 21,45%, что произошло за счет существенного наращивания прочих расходов ООО «КарьерГеология».

Таблица 2.2

Состав и структура актива баланса ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Показатели | 2014 год, тыс. руб. | Удельный вес, % | 2015 год, тыс. руб. | Удельный вес, % | 2016 год, тыс. руб. | Удельный вес, % | Темп роста (снижения), % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 2015 к 2014 | 2016 к 2014 |
| I. Внеоборотные активы | 2015 | 9,62 | 1942 | 9,36 | 1806 | 8,85 | 96,38 | 93,00 |
| Основные средства | 2015 | 9,62 | 1942 | 9,36 | 1806 | 8,85 | 96,38 | 93,00 |
| II. Оборотные активы | 18923 | 90,38 | 18800 | 90,64 | 18605 | 91,15 | 99,35 | 98,96 |
| Запасы | 12986 | 62,02 | 13129 | 63,30 | 14852 | 72,76 | 101,10 | 113,12 |
| Дебиторская задолженность | 5785 | 27,63 | 5522 | 26,62 | 3692 | 18,09 | 95,45 | 66,86 |
| Финансовые вложения | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | - | - |
| Денежные средства | 152 | 0,73 | 149 | 0,72 | 61 | 0,30 | 98,03 | 40,94 |
| БАЛАНС | 20938 | 100,00 | 20742 | 100 | 20411 | 100,00 | 99,06 | 98,40 |

Источник: [35]

Рентабельность деятельности предприятия к концу 2016 года выросла до 14,14%, что было вызвано увеличением чистой прибыли предприятия за счет наращивания прочих доходов компании.

Далее проанализируем состав актива баланса предприятия ООО «КарьерГеология» в таблице 2.2.

Анализ динамики и структуры активов ООО «КарьерГеология» за три года показал, что в целом наблюдается сокращение активов предприятия, так в

2016 году размер активов снизился в сравнении с 2014 годом на 1,6%, в то время как в 2014 году в сравнении с 2013 годом произошло сокращение активов на 0,94%. В 2016 году сокращение активов в основном произошло за счет существенного сокращения дебиторской задолженности, а также вывода основных средств.

Далее проанализируем структуру пассивов ООО «КарьерГеология» за три года в таблице 2.3. В составе источников собственный капитал составляет наименьшую долю по сравнению с заемным капиталом.

Таблица 2.3

Состав и структура пассива баланса ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Показатели | Остатки по балансу, тыс.руб. | | | Структура пассивов, % | | | Темп роста (снижения), % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2015 к 2014 | 2016 к 2015 |
| Уставный капитал | 30 | 30 | 30 | 0,14 | 0,14 | 0,15 | 100 | 100 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 11250 | 12359 | 14472 | 53,73 | 59,58 | 70,90 | 109,86 | 117,10 |
| Капитал и резервы | 11280 | 12389 | 14502 | 53,87 | 59,73 | 71,05 | 109,83 | 117,06 |
| Заемные средства | 9052 | 8050 | 5557 | 43,23 | 38,81 | 27,23 | 88,93 | 69,03 |
| Долгосрочные обязательства | 9052 | 8050 | 5557 | 43,23 | 38,81 | 27,23 | 88,93 | 69,03 |
| Заемные средства | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - | - |
| Кредиторская задолженность | 606 | 303 | 352 | 2,89 | 1,46 | 1,72 | 50,00 | 116,17 |
| Краткосрочные обязательства | 606 | 303 | 352 | 2,89 | 1,46 | 1,72 | 50,00 | 116,17 |
| БАЛАНС | 20938 | 20742 | 20411 | 100 | 100 | 100 | 99,06 | 98,40 |

Источник: [35]

Доля собственного капитала в 2016 году составила 71,05%, в то время как в 2015 году – 59,73%, а в 2014 году 53,73%.

На долю заемного капитала предприятия пришлось в 2016 году 28,95%, в 2015 году 40,27%, 2014 году 46,27%. Основная часть заемного капитала приходится на долгосрочные заемные средства. Таким образом, можно говорить о том, что компания мало зависима от заемных источников финансирования, обладает высоким уровнем автономии, поскольку размер собственных средств превышает 50%.

Доля долгосрочных заемных средств в 2016 году в сравнении с 2014 годом сократилась на 16%. В большей мере это произошло за счет наращивания нераспределенной прибыли предприятия, а также за счет увеличения доли кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

В целом динамика показателей деятельности предприятия замедляющаяся, при этом компания обладает высокой долей собственных источников финансирования деятельности.

Таблица 2.4

Финансовые результаты деятельности ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Наименование показателя | 2014г., тыс. руб. | 2015г., тыс. руб. | 2016г., тыс. руб. | Изменение , тыс. руб. | | Темп прироста (снижения), % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. |
| 1.Выручка | 13985 | 14485 | 14942 | 500 | 457 | 103,58 | 103,15 |
| 2.Себестоимость продаж | 10985 | 11810 | 12438 | 825 | 628 | 107,51 | 105,32 |
| 3.Валовая прибыль | 3000 | 2675 | 2504 | -325 | -171 | 89,17 | 93,61 |
| 4.Прибыль (убыток) от продаж | 3000 | 2675 | 2504 | -325 | -171 | 89,17 | 93,61 |
| 5.Прочие доходы | 158 | 101 | 0 | -57 | -101 | 63,92 | 0,00 |
| 6.Прочие расходы | 1875 | 1671 | 391 | -204 | -1280 | 89,12 | 23,40 |
| 7.Прибыль до налогообложения | 1283 | 1105 | 2113 | -178 | 1008 | 86,13 | 191,22 |
| 8.Чистая прибыль | 1283 | 1105 | 2113 | -178 | 1008 | 86,13 | 191,22 |

Источник: [35]

Далее проведем анализ финансовых результатов предприятия ООО «КарьерГеология» за 2014 -2016 гг. в таблице 2.4 на основе отчета о

финансовых результатах деятельности (приложение 2).

Таким образом, динамика выручки и себестоимости растущая. При этом себестоимость растет быстрее, чем выручка предприятия.

В этой связи валовая прибыль предприятия к концу 2016 года в сравнении с 2015 годом сократилась на 6,39%.

Стоит также отметить сокращение прочих расходов предприятия.

Их снижение повлияло на существенное увеличение чистой прибыли предприятия на 91,22% в 2016 году в сравнении с 2015 годом.

По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

– предприятие имеет достаточно большую величину собственных средств, формирование активов происходит за счет средств собственного капитала.

– за период 2014-2016 гг. произошло существенное изменение долгосрочной задолженности в сторону уменьшения, а вот кредиторская задолженность незначительно увеличилась.

## 2.2. Анализ источников финансирования деятельности предприятия

Рассмотрим структуру и состав источников финансирования деятельности предприятия ООО «КарьерГеология» за период 2014 - 2016 гг. (рисунок 2.4).

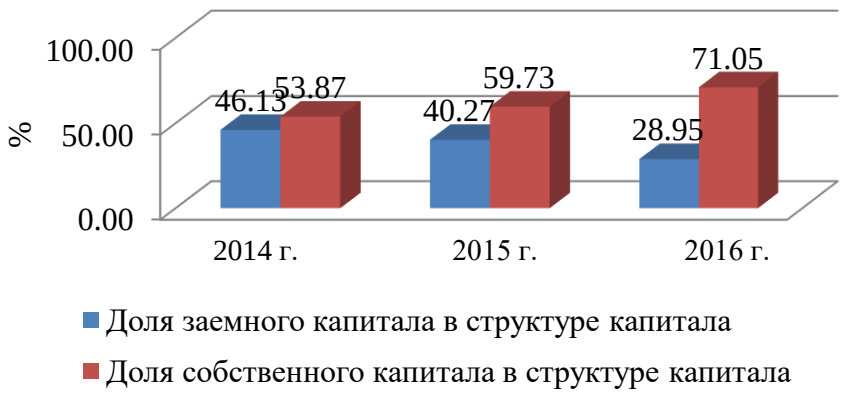


Рисунок 2.4 - Структура источников финансирования деятельности ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

Источник: [35]

Как уже было отмечено выше, наибольшую долю в структуре источников капитала предприятия составляют собственные средства.

Также отмечается положительная тенденция уменьшения доли заемного капитала в структуре источников, по отношению к началу периода, и увеличение доли собственного капитала в структуре источников.

По сравнению с 2015 годом величина собственных средств в 2016 году увеличилась на 2113 тыс. руб. или на 17,06%, а величина заемного уменьшилась на 2444 тыс. руб. или на 29,26 %.

Далее следует более детально изучить динамику и структуру заемного капитала, а также выясним причины изменения отдельных его составляющих и дадим оценку этих изменений.

Таблица 2.5

Динамика источников финансирования деятельности ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Наименование показателя | 2014 г., тыс. руб. | 2015 г., тыс. руб. | 2016 г., тыс. руб. | Изменение , тыс. руб. | | Темп прироста (снижения) , % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. | 2015г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. |
| 1.Собственный капитал | 11280 | 12389 | 14502 | 1109 | 2113 | 109,83 | 117,06 |
| 2.Заемный капитал | 9658 | 8353 | 5909 | -1305 | -2444 | 86,49 | 70,74 |
| ИТОГО | 20938 | 20742 | 20411 | -196 | -331 | 99,06 | 98,40 |

Источник: [35]

В ООО «КарьерГеология» отсутствуют краткосрочные заемные средства. При этом в компании снижается размер долгосрочных заемных средств. Долгосрочный кредитный займ был взят руководством предприятия в 2014 году в ПАО «ВТБ 24» под 16% годовых.

Рассмотрим состав заемного капитала ООО «КарьерГеология» в таблице 2.7. Анализ структуры заемного капитала показал, что по сравнению с 2015 годом в 2016 году сумма долгосрочных кредитов и займов уменьшилась на

2493 тыс. руб. или на 30,97%, в то время, как доля краткосрочные кредиты у предприятия отсутствовали вовсе.

Рисунок 2.5- Структура заемного капитала ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

Источник: [35]

В 2016 году величина кредиторской задолженности существенно не изменилась и составила 352 тыс.руб. Прирост данного показателя произошел на 49 тыс.руб. В целом заемные средства предприятия сократились на 2444 тыс.руб. или на 29,26%.

Дальнейшее привлечение заемных средств будет содействовать улучшению финансового состояния предприятия.

Далее рассмотрим финансовую устойчивость ООО «КарьерГеология» в таблице 2.8.

Анализируя коэффициент автономии за исследуемый период с 2014 по 2016 года, стоит отметить его положительную динамику (рост), при этом за все 3 года данный показатель был существенно выше нормативного значение в 0,5,

что свидетельствует о преобладании собственных источников финансирования деятельности компании.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, насколько компания зависит от заемных средств. В нашем случае, в 2014 году 46% всех источников финансирования приходилось на заемные средства, а именно на долгосрочные кредиты и кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками. В 2016 году этот показатель снизился до 29%. Таким образом, снижение роли заемных средств в источниках финансирования предприятия свидетельствует о хорошем финансовом положении предприятия.

Таблица 2.7

Состав заемного капитала ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Наименование показателя | 2014 г., тыс. руб. | 2015 г., тыс. руб. | 2016 г., тыс. руб. | Изменение, тыс. руб. | | Темп прироста (снижения), % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. |
| 1.Долгосрочные кредиты | 9052 | 8050 | 5557 | -1002 | -2493 | 88,93 | 69,03 |
| 2.Кредиторская задолженность | 606 | 303 | 352 | -303 | 49 | 50,00 | 116,17 |
| Итого | 9659 | 8353 | 5909 | -1306 | -2444 | 86,48 | 70,74 |

Источник: [35]

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств привлекла компания на 1 руб. собственных средств. К концу 2016 году на 1 руб. собственных средств приходилось 0,41 руб. заемных средств, в то время как в 2014 году на 1 руб. собственных средств приходилось 0,86 руб. заемных средств.

Коэффициент финансирования показывает, сколько заемных средств покрывается собственным капиталом. Нормативное значение больше 1 указывает на то, что на 1 рубль заемных средств должно приходиться не менее 1 рубля собственных средств. Так в 2014 году коэффициент финансирования составлял 1,17, а к концу 2016 года его значение повысилось до 2,45. Таким

образом, на 1 рубль заемных средств в 2016 году приходилось 2,45 руб. собственных средств, что явно достаточно для стабильности компании.

Таблица 2.8

Показатели финансовой устойчивости ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Показатели | Нормативное значение | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Абсолютное изменение, (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2015 к 2014 | 2016 к 2015 |
| Коэффициент автономии (финансовой независимости) | >0,5 | 0,54 | 0,6 | 0,71 | 0,06 | 0,11 |
| Коэффициент финансовой зависимости | <0,5 | 0,46 | 0,4 | 0,29 | -0,06 | -0,11 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (леверидж) | <0,7 | 0,86 | 0,67 | 0,41 | -0,19 | -0,26 |
| Коэффициент финансирования | >1 | 1,17 | 1,48 | 2,45 | 0,31 | 0,97 |
| Коэффициент постоянного актива (финансовой устойчивости) | >0,7 | 0,97 | 0,99 | 0,98 | 0,02 | -0,01 |
| Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами | >0,1 | 0,49 | 0,56 | 0,68 | 0,07 | 0,12 |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами | 0,6-0,8 | 0,71 | 0,8 | 0,85 | 0,09 | 0,05 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,2-0,5 | 0,82 | 0,84 | 0,88 | 0,02 | 0,04 |
| Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизированных средств | - | 9,39 | 9,68 | 10,3 | 0,29 | 0,62 |

Источник: [35]

Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Учитывая, что размер долгосрочных обязательств компании достаточно велик и на конец 2016 года составлял 5557

тыс.руб., то этот показатель в 2016 году достиг значения в 0,98. На протяжении исследуемого периода, коэффициент финансовой устойчивости значительно был выше нормативного показателя.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизированных средств показывает, сколько оборотных активов приходится на 1 рубль внеоборотных активов. В связи с сокращением объема основных средств компании к концу 2016 года данный показатель вырос до 10,30, то есть на 1 руб. внеоборотных активов пришлось 10,30 руб. оборотных активов.

Таблица 2.9

Показатели ликвидности и платежеспособности ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Наименование показателя | Нормативное значение | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Изменение | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2015 г. к 2014 г. | 2016 г. к 2015 г. |
| 1.Коэффициент текущей ликвидности | 1,0-2,0 | 31,2 | 62,0 | 52,9 | 30,8 | -9,1 |
| 2.Коэффициент быстрой ликвидности | 0,7-1,0 | 9,8 | 18,7 | 10,5 | 8,9 | -8,2 |
| 3.Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,2-0,5 | 0,3 | 0,5 | 0,2 | 0,2 | -0,3 |

Источник: [35]

В целом, анализ показателей финансовой устойчивости организации показал, что ООО «КарьерГеология» является финансово устойчивым предприятием и не зависит от заемных источников финансирования.

Проведя расчеты коэффициентов ликвидности и платежеспособности на ООО «КарьерГеология» мы наблюдаем их высокий уровень, что свидетельствует о хорошей организации снабжения. Также анализ ликвидности предприятия показал, что у предприятия достаточно денежных средств для покрытия своих обязательств.

Предприятие осуществляет свою деятельность за счёт собственных и заемных источников финансирования, при этом основная доля приходится именно на собственные средства, поэтому предприятие на данном этапе своего

развития мало зависит от кредитных средств. Поскольку ООО «КарьерГеология» для расширения своей деятельности нуждается в собственной лаборатории, то возможно было бы нарастить размер заемных средств и приобрести необходимое оборудование.

## 2.3. Основные проблемы и преимущества использования финансово-кредитных инструментов в деятельности ООО «КарьерГеология»

Для того, чтобы определить проблемы и преимущества использования финансово-кредитных инструментов в деятельности ООО «КарьерГеология» произведем расчет средневзвешенной стоимости капитала предприятия и расчет финансового рычага.

Рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала предприятия ООО «КарьерГеология» и представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Расчет средневзвешенной стоимости капитала ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг.

| Показатели | 2014 г | 2015 г | 2016 г |
|---|---|---|---|
| Заемный капитал, тыс.руб. | 9658 | 8353 | 5909 |
| Собственный капитал, тыс.руб. | 11280 | 12389 | 14502 |
| Стоимость заемного капитала, % | 21 | 19 | 17 |
| Стоимость собственного капитала, % | 8 | 8 | 9 |
| Доля заемного капитала в структуре капитала, % | 46,13 | 40,27 | 28,95 |
| Доля собственного капитала в структуре капитала, % | 53,87 | 59,73 | 71,05 |
| Средневзвешенная стоимость капитала, WACC, % | 12,06 | 10,90 | 10,33 |

Источник: [35]

Чтобы рассчитать средневзвешенную стоимость капитала (WACC) необходимо воспользоваться следующей формулой [43, с. 531]:

$$WACC = w_d \cdot k_d \cdot (1-T) + w_{ps} \cdot k_{ps} \qquad (2.1)$$

где $w_d$ – удельный вес заемного капитала;

$k_d$ – стоимость заемного капитала;

T – ставка налога на прибыль;

$w_{ps}$ – удельный вес собственного капитала;

$k_{ps}$ – стоимость собственного капитала.

Как видно из таблицы 2.10, стоимость заёмного капитала предприятия ООО «КарьерГеология» снижается. В 2015 году она составляла 19%, в 2016 году уже 17%. Стоимость собственного капитала существенно ниже, чем заемного и на конец 2016 года составила 9%, в то время как в 2015 году она была равна 8%. Такие изменения в стоимости собственного и заёмного капиталов сказались на снижении средневзвешенной стоимости капитала предприятия в целом. В 2016 году данный показатель составил 10,33%, в то время как в 2015 году он был равен 12,06%.

Также с целью определения эффективности управления капиталом ООО «КарьерГеология» рассчитаем эффект финансового рычага и представим в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Расчет финансового рычага

| Показатели | 2014 г | 2015 г | 2016 г |
|---|---|---|---|
| Заемный капитал, тыс.руб. | 9658 | 8353 | 5909 |
| Собственный капитал, тыс.руб. | 11280 | 12389 | 14502 |
| Стоимость заемного капитала, % | 23 | 21 | 20 |
| Ставка налога на прибыль, % | 20 | 20 | 20 |
| Чистая прибыль, тыс.руб. | 1283 | 1105 | 2113 |
| Активы, тыс.руб. | 20938 | 20742 | 20411 |
| Рентабельность активов, % | 6,13 | 5,33 | 10,35 |
| Эффект финансового рычага, % | -11,56 | -8,45 | -3,15 |

Источник: [35]

Эффект финансового рычага – это величина приращения рентабельности собственных средств, получаемого благодаря использованию заемных средств, несмотря на платность последних.

Финансовый рычаг характеризует степень риска и устойчивость компании. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение. Однако, заемный капитал позволяет увеличить коэффициент рентабельности собственного капитала, т.е. получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Финансовый рычаг рассчитывается по формуле [43, с. 532]:

$$ЭФР = (1-СНП)*(КР-Ск)* ЗК/СК \qquad (2.2)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага, %;

СНП – ставка налога на прибыль;

КР – коэффициент рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов) %;

Ск – средний размер ставки процентов за кредит, %;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал;

СС – собственные средства.

Эффектом финансового рычага называется показатель, отражающий уровень дополнительной прибыли при использовании заемного капитала.

Как видно из таблицы 2.11, эффект финансового рычага имеет отрицательное значение, поскольку рентабельность активов ниже средней ставки за кредит. Так, если в перспективе рентабельность активов увеличивать за счет ввода собственной лаборатории, то этот показатель возможно перевести в положительную плоскость.

Предприятию ООО «КарьерГеология» можно наращивать объемы кредитов, как краткосрочных, так и долгосрочных, чтобы расшить объемы деятельности и нарастить чистую прибыль компании.

Для того, чтобы увеличить объемы кредитных источников финансирования деятельности предприятия в перспективе можно воспользоваться различными инструментами:

- финансирование деятельности за счет приобретения оборудования в лизинг;

- подача заявки для участия в программе финансирования «Гарантийный фонд» в Тюменской области;

- разработка заявки на финансирование через платформу краудфандинга;

- получение кредита на развитие в ПАО «ВТБ 24», где есть уже действующая кредитная линия и сформирована кредитная история.

Для того, чтобы отказаться от услуг сторонних организаций – лабораторий, которые проводят для ООО «КарьерГеология» проводит механические испытания, исследования, анализ и сертификацию, необходимо закупить геологоразведочное оборудование, а также организовать лабораторию на базе исследуемого предприятия.

Организация лаборатории потребует приобретение лабораторной техники:

- Просеивающий сепаратор СПЭ;

- Сито геологическое лабораторное СГЛ;

- Делитель проб ДП;

- Концентрационный стол СКЛ 2;

- Сепаратор магнитный СМС;

- Стол лабораторный вибрационный СВЛ;

- Сепаратор винтовой СВ-500;

- Флотомашина ФМЗ;

- Автоматизированный комплекс для возбуждения эмиссионных спектров АКВЭС;

- Автоматизированное рабочее место спектрометриста АРМС-М.

Для приобретения данной техники по предварительным подсчетам потребуется сумма в размере 16,1 млн. руб.

Поскольку оборудование является специфическим и не совсем понятным для обывателя, то использовать платформу краудфандинга вряд ли удастся.

Остается только возможность приобрести оборудование через лизинг, через кредит для малого бизнеса, а также через средства «Гарантийного фонда» Тюменской области.

Компания ВТБ лизинг предоставляет оборудование (в том числе и специфическое) в лизинг. При этом предметом лизинга могут быть как отдельные единицы, так и сложные комплексы оборудования, используемого в области ведения горных работ, добычи и разработки углеводородного сырья, руд, полезных ископаемых, в том числе для сейсмических и геофизических исследований, нефтедобычи, нефтепереработки, а также оборудование иного назначения для обеспечения нужд нефтесервисных и нефтедобывающих предприятий, предприятий горного комплекса.

В ПАО «ВТБ 24» существует программа «Приобретение на льготных условиях имущества, находящегося в залоге у банка».

«Кредит на залоговое имущество» в ПАО ВТБ 24 предоставляет уникальную возможность приобрести на льготных условиях имущество, которое находится в залоге у банка. Низкая ставка, отсутствие комиссий и длительный срок кредита делают погашение простым, а ежемесячные выплаты необременительными для компании. При этом важно иметь первоначальный взнос не менее 10% стоимости приобретаемого имущества (1,6 млн. руб.). Данные средства ООО «КарьерГеология» может профинансировать из чистой прибыли предприятия, полученной в 2016 году.

Определим в следующей главе работы, насколько эффективно для предприятия ООО «КарьерГеология» финансирование покупки оборудования посредством разных инструментов (финансирование деятельности за счет приобретения оборудования в лизинг; финансирование через программу «Гарантийный фонд» в Тюменской области, финансирование через банковский кредит в ПАО «ВТБ 24»).

# ГЛАВА 3. УВЕЛИЧЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КАРЬЕРГЕОЛОГИЯ»

## 3.1. Перспективные направления развития кредитования предприятий малого бизнеса в России и Тюменской области

В настоящее время кредитование малого и среднего бизнеса играет достаточно большую роль в формировании и развитии экономики нашей страны. Кроме того, данный сектор оказывает огромное влияние на решение важнейших социально-экономических задач, таких как: снижение цен, создание дополнительных рабочих мест, что в свою очередь во многом оказывает влияние на снижение уровня безработицы и многие другие. Стоит отметить, что будущее экономики России во многом опирается на успешное развитие малого и среднего бизнеса. Для государства развитие данного сектора должно стать приоритетным направлением, именно поэтому в настоящее время активно создаются новые институты поддержки малого и среднего бизнеса, разрабатываются программы.

Проведя анализ состояния малого и среднего бизнеса в России и в Тюменской области в современных условиях, можно выделить ряд ключевых проблем, присущих данному сектору [22, с. 769]:

1. падение покупательской способности населения (субъекты МСБ большей частью ориентированы на сферу торговли и услуг, а при падении покупательной способности им трудно рассчитывать на рост).

2. высокие риски. Предпринимательство всегда связано с риском, который сложно предвидеть, из-за чего большинство предприятий МСБ не могут устоять на рынке, останавливая свою деятельность.

3. высокие процентные ставки. Поскольку деятельность малого и среднего бизнеса является рискованной, банки устанавливают процентные ставки на уровне, который является недоступным для большинства предпринимателей.

4. недоступность кредитов. Отсутствие стабильных доходов, а также высокие риски усложняют оценку платежеспособности заемщика, а также делают невозможным анализ состояния бизнеса, что в свою очередь приводит к отказам со стороны банка в выдаче кредитов.

5. ужесточение требований банков к заемщикам.

6. административные барьеры, которые подразумевают противоречия между различными уровнями законодательства (федеральным и региональным).

7. высокие налоги и взносы.

Обозначенные проблемы обуславливаются рядом причин, которые затрагивают действия, как банков, так и самих заемщиков:

- отсутствие залога (или же плохое качество предлагаемого залога);
- затруднения при оценке рисков и платежеспособности заемщика;
- узость государственных программ поддержки и субсидирования;
- нежелание кредитных организаций взаимодействовать с предприятиями малого и среднего бизнеса (ввиду высоких рисков и отсутствие кредит- ной истории у начинающих дело);
- отсутствие грамотной системы страхования рисков.

Решение данных проблем поможет малому и среднему бизнесу развиваться более активно как в России, так и в Тюменской области. Для их решения требуется комплексный подход, включающий совместные действия банков и государства, а также региональных властей.

В первую очередь необходимо развивать государственные (региональные) программы финансовой поддержки, которые будут стимулировать малый и средний бизнес, предоставлять субсидии на развитие.

Во-вторых, следует смягчить критерии отбора при кредитовании, что позволит повысить доступность кредитов для субъектов МСБ.

В-третьих, требуется совершенствование законодательной базы путем внесения поправок в уже существующие законодательные акты, а также

издание новых нормативных актов, позволяющих сделать сектор малого и среднего бизнеса более доступным и привлекательным.

В-четвертых, банкам следует совершенствовать систему оценки рисков при кредитовании субъектов МСБ, а также анализа бизнес-проектов.

В частности, кредитным организациям необходимо брать во внимание большее количество факторов, позволяющих оценить возможность наступления рисков, тем самым защитив себя от их наступления.

В-пятых, уделять особое внимание системе управления рисками. Данный процесс включает в себя следующие направления:

- принятие материального обеспечения в качестве залога;
- принятие финансового обеспечения (поручительство или гарантия);
- постоянный мониторинг каждого клиента;
- постоянный мониторинг состояния отрасли, в которой функционирует данный клиент;
- введение штрафных санкций в случае неисполнения обязательств по договору.

Так или иначе, данные меры позволят субъектам МСБ развивать более активно. Также это во многом повысит конкуренцию в данном сегменте, а наличие большого количества компаний возродит соревновательных дух, что позволит компаниям работать более эффективно и продуктивно, а это в конечном итоге скажется на развитии экономики страны в целом.

Что касается перспектив развития малого и среднего бизнеса, то согласно экспертным оценкам, данный сегмент бизнеса в ближайшее время станет одним из наиболее быстрорастущих секторов рынка банковских услуг.

В 2017 г. существенную поддержку рынку окажет расширение программ рефинансирования кредитов МСБ (в том числе за счет привлечения в программу небольших региональных банков).

В целом, по прогнозам, в 2017 г. будет наблюдаться рост на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, основы которого были заложены в 2016 г. [26].

Таким образом, подведя итог под вышесказанным, можно сделать вывод, что кредитование малого и среднего бизнеса – это действительно перспективное направление развития экономики страны. Сегодня, данный сегмент имеет ряд проблем, решению которых государство должно уделять особое внимание. Решение данных проблем – это комплексная задача, которая затрагивает различные сферы экономики и требует грамотную систему регулирования.

## 3.2. Выбор оптимального механизма финансирования деятельности ООО «КарьерГеология»

В современном мире у многих предприятий возникает затруднение в свободных или дополнительных средствах для обновления основных фондов. Руководители всегда стремятся выбрать наиболее оптимальные и эффективные варианты решений для развития своих предприятий. Одним из таких решений является выбор относительно приобретения новой техники, а также обновления основных фондов. Для осуществления этой цели предприятие прибегает к финансированию со стороны.

В настоящее время в условиях рыночной экономики спектр предложения финансовых услуг огромен и у руководителей возникает вопрос каким же методом финансирования наиболее выгодно воспользоваться - кредитом или лизингом.

В современной экономике, основанной на рыночных отношениях при кредитовании преобладает передача денежных средств, в то время как, кредит предоставляет во временное пользование не только финансовые ресурсы, но и имущество. Поэтому оперируя термином «кредит» подразумевают предоставление банком финансовых ресурсов заёмщику [15, с. 15].

При предоставлении такой услуги как лизинг, лизинговая компания покупает имущество, которое необходимо клиенту и передает его на условиях договора лизинга во временное пользование и владение. Следовательно,

отличие лизинга от кредита состоит в том, что при лизинге предоставляют в пользование определенное имущество, а при кредите - денежные средства.

Покупка основных фондов в лизинг обладает рядом преимуществ в сравнении с кредитом:

Во-первых, срок финансирования, согласно условиям лизинга, больше, нежели чем срок кредита. Срок финансирования, предоставляемый договором лизинга на стандартных условиях, составляет 36 месяцев, при этом множество лизинговых компаний предоставляют лизинг на срок до 5 лет. Срок кредита в среднем 24 - 36 месяцев, а также отрицательной причиной является то, что возрастает процентная ставка при долгосрочном периоде кредита.

Вторым преимуществом является рассмотрение срока заявки на получение лизинга. Срок заявки и принятие окончательного решения могут рассматриваться лизинговой компанией и быть принятыми в течение дня с момента предоставление полного пакета документов.

В-третьих, требования, предъявляемые к заемщику при получении кредита более жесткие, чем к лизингополучателю при лизинге.

В-четвертых, лизинговые компании, но, однако не все, предоставляют в лизинг бывшее в употреблении имущество. Эта услуга имеет ограничение и зависит от года выпуска основных средств. При этом в лизинг приобрести специфичное оборудование очень проблематично. За счет же кредита приобрести бывшее в употреблении имущество крайне проблемно.

Пятым преимуществом лизинга является получение у поставщика скидок. Поставщики очень часто предоставляют скидки лизинговым компаниям, так как они являются корпоративными клиентами, закупающими оборудование и технику у поставщиков на значительные суммы.

В-шестых, в лизинговые платежи можно включить страхование, транспортный налог, налог на имущество и прочие расходы. Основные средства, предоставленные в лизинг, могут учитываться не на балансе лизингополучателя, а на балансе лизингодателя.

В-седьмых, лизинг позволяет применить ускоренную амортизацию, в том числе с коэффициентом до трех. Применение метода ускоренной амортизации дает возможность снизить налог на имущество по предмету лизинга. Таким образом, к ключевым преимуществам лизинга над кредитом можно отнести: простоту процедуры оформления лизинговых договоров, экономичность, гибкость программ финансовой аренды, получение налоговых льгот, прозрачные условия расчета удорожания объектов.

Кроме преимуществ у лизинга есть некоторые недостатки: лизингополучатель не является собственником предмета лизинга, на предмет лизинга может быть обращено взыскание по обязательствам лизингодателя, лизинговые платежи облагаются налогом на добавленную стоимость. Преимущества кредита: заемщик становится собственником имущества, которое он приобрел с привлечением заемных средств, проценты по кредиту чаще всего ниже, чем по договору лизинга, если приобретается комплекс товаров или оборудования, то производится ремонт.

Подводя итог выше сказанному, можно отметить, что оба метода финансирования имеют как плюсы, так и минусы и для каждого клиента и конкретной ситуации исход разный, однако в случае приобретения основных средств лизинг имеет ряд преимуществ по сравнению с кредитом и поэтому для предприятия будет выгоднее использовать лизинг, чем кредит. Но на предприятии ООО «КарьерГеология» планируется приобретать специфичное оборудование для лабораторных исследований, поэтому оформление такой техники в лизинг не возможно. Остается только вариант с кредитом или финансированием через «Гарантийный фонд».

В рамках программы «Гарантийный фонд» Инвестиционное агентство Тюменской области предоставляет поручительства субъектам малого и среднего предпринимательства по их обязательствам перед банками, участвующими в программе:

- Размер одного поручительства Инвестиционного агентства не может превышать 50% от суммы обязательств в части возврата фактически

полученных сумм кредита, но не более 10% от активов Гарантийного фонда (предварительно 10 млн. рублей).

- Поручительство Инвестиционного агентства предоставляется по кредитам со сроком до 7 лет.

Таблица 3.1

Возможности финансирования деятельности предприятия за счёт разных инструментов

| Инструмент финансирования | Лизинг | Кредит | Гарантийный фонд |
|---|---|---|---|
| Требования к финансированию | Стоимость оборудования – 16 млн. руб.<br>Вложение собственных средств (первоначальный взнос) – 30% стоимости (4,8 млн. руб.)<br>Имущество на балансе у лизингодателя.<br>Срок до 5 лет.<br>Налог на имущество будет уплачивать лизингодатель.<br>Ставка по лизингу – 14%.<br>Высокие риски по финансированию специфичного оборудования приводят к высокой ставки страхования – 20% от стоимости оборудования. | Стоимость оборудования – 16 млн. руб.<br>Первоначальный взнос – 10% (1,6 млн. руб.)<br>Имущество на балансе предприятия.<br>Срок до 5 лет.<br>За период пользования кредитом, предприятие еще будет уплачивать налог на имущество.<br>Ставка по кредиту – 18%.<br>Страхование составляет 5% от суммы кредита. | Стоимость оборудования – 16 млн. руб.<br>Вложение собственных средств – 50% (8 млн. руб.)<br>Срок до 7 лет.<br>0,75% от суммы поручительства в банке.<br>Имущество на балансе предприятия.<br>За период пользования средствами, предприятие будет уплачивать налог на имущество.<br>Ставка по финансированию – 10% + 0,75% за услуги «Гарантийного фонда».<br>Страхование отсутствует из-за поручительства «Гарантийного фонда» |
| Имеет ли возможность ООО «КарьерГеология» соблюсти все требования | Не имеет возможности из-за отсутствия большого первоначального взноса в размере 4,8 млн. руб. | Имеет возможность соблюсти все условия. | Не имеет возможности из-за отсутствия большого первоначального взноса в размере 8 млн. руб. |

Источник: [15, с. 15; 35]

Поручительство Инвестиционного агентства является возмездным. Так, размер вознаграждения Инвестиционного агентства составляет 0,75% годовых от суммы поручительства, предоставляемого Инвестиционным агентством [38].

Обращение в Инвестиционное агентство Тюменской области в рамках программы «Гарантийный фонд» позволило сделать выводы о том, что оборудование для лабораторных исследований по данной программе оформить не удастся, поскольку предприятие готово только 10% от стоимости оборудования внести в качестве первоначального взноса. Поэтому остается единственный вариант – кредитование в банке.

Сравним три вероятных источника финансирования покупки основных средств (лабораторного оборудования) для ООО «КарьерГеология» в таблице 3.1.

Как видно из сравнительной таблицы, самым оптимальным является финансирование за сёт средств «Гарантийного фонда», но предприятие не располагает собственными средствами в размере 8 млн.руб. Поскольку собственные вложения не могут превысить размер чистой прибыли, полученной в 2016 году (чуть больше 2 млн. рублей), то от финансирования через «Гарантийный фонд» предприятие вынуждено отказаться. По этой же причине, предприятие не может соблюсти все условия лизинговой компании, при оформлении оборудования в лизинг. При этом оформление в лизинг специфичного оборудования повлечет за собой огромные расходы на страхование. Сравнительный анализ показал, что предприятие может профинансироваться только за счёт банковского кредита, поскольку требования по финансированию через «Гарантийный фонд» и лизинг предприятие не в состоянии удовлетворить.

## 3.3. Разработка модели оптимизации структуры капитала ООО «КарьерГеология» за счет кредитования бизнеса

Анализ структуры собственного капитала организации, источников его формирования и динамики позволил выявить некоторые проблемы в деятельности исследуемой организации.

В компании ООО «Карьергеология» очень высокая доля собственных средств, что в условиях кризиса и нестабильности несомненно является положительным моментом. При этом в компании на долю заемных средств приходится всего 28,95%. Для того, чтобы нарастить объемы деятельности компании предлагается увеличить размер заемных источников финансирования. Для этого компании возможно взять краткосрочные займы.

При этом размер заемных средств не должен превышать 14502 тыс. руб. Таким образом, ресурсы компании будут сбалансированы, а коэффициент автономии не превысит 0,5.

Структура источников финансирования характеризуется удельным весом собственного, заемного и привлеченного капитала в общем его объеме. При формировании структуры капитала, как правило, на многих российских предприятиях определяют долю собственного и заемного капитала. Оценка данной структуры очень важна.

Минимальным будет риск у тех предприятий, кто строит свою деятельность преимущественно на собственном капитале, но доходность деятельности таких предприятий невысока, так как эффективность использования заемного капитала в большинстве случаев оказывается более высокой.

Оптимальным вариантом формирования финансов предприятия считается следующее соотношение: доля собственного капитала должна быть больше или равна 60%, а боля заемного капитала – меньше или равна 40%.

Рассмотрим оптимизацию структуры капитала предприятия, которая осуществляется различными методами:

1) метод оптимизации структуры капитала по критерию его стоимости. Стоимость капитала дифференцируется в зависимости от источников его формирования.

В процессе оптимизации структуры капитала по этому критерию исходят из возможностей минимизации средневзвешенной стоимости капитала;

2) метод оптимизации структуры капитала по критерию эффекта финансового левериджа.

Этот эффект заключается в повышении рентабельности собственного капитала при увеличении удельного веса заемного капитала в общей его сумме до определенных пределов.

Предельная доля заемного капитала, обеспечивающая максимальный уровень эффекта финансового левериджа, будет характеризовать оптимизацию структуры используемого капитала по этому критерию.

С помощью этих методов проведем оптимизацию структуры капитала организации ООО «Карьергеология», а полученные результаты представим в виде таблицы 3.2.

Изменяя варианты структуры капитала ООО «Карьергеология», находим различные значения финансового левериджа, рентабельности собственного капитала, а также средневзвешенной стоимости капитала и выбираем наиболее оптимальный вариант.

Рентабельность собственного капитала рассчитана как соотношение валовой прибыли и собственного капитала (в процентах).

Стоимость заемного капитала установлена с учетом риска. Так, если размер заемных средств существенно выше размер собственных средств, то риск невозврата кредита растет. В таблице 3.2, риск при соотношении капитала 50/50 установлен на уровне 25%, то при увеличении доли кредитных средств в капитале предприятия этот показатель будет расти, так как будет увеличиваться риск неуплаты по кредиту, начисления штрафных санкций и пеней.

Средневзвешенная стоимость капитала в таблице 3.3 рассчитана по формуле 2.1.

Учитывая, что средневзвешенная стоимость капитала начинает расти в сравнении с 2016 годом (10,3%) при соотношении собственного и заемного капитала 50/50, то наиболее оптимальным вариантом является именно такое соотношение капитала, поскольку при увеличении доли заемного капитала

более 50% повышаются риски и эффект финансового рычага переходит в отрицательную плоскость.

Таблица 3.2

Оптимизация структуры капитала организации ООО «КарьерГеология»

| Показатель | Варианты расчетов | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1.Общая сумма капитала, тыс. руб. | 145020 | 72510 | 48340 | 36255 | 29004 | 24170 | 20717 | 18128 | 16113 |
| Варианты структуры капитала: | | | | | | | | | |
| 2.Собственный капитал, % | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 |
| 3.Собственный капитал, тыс. руб. | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 |
| 4.Заемный капитал, % | 90 | 80 | 70 | 60 | 50 | 40 | 30 | 20 | 10 |
| 5.Заемный капитал, тыс. руб. | 130518 | 58008 | 33838 | 21753 | 14502 | 9668 | 6215,14 | 3625,5 | 1611,33 |
| 6.Коэффициент финансового левериджа (п.3/п.2) | 1450,2 | 725,1 | 483,4 | 362,55 | 290,04 | 241,7 | 207,17 | 181,28 | 161,13 |
| 7.Ставка налога на прибыль, % | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 8.Уровень ставки за кредит, % | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| 9.Рентабельность собственного капитала, % | 122,62 | 84,82 | 67,92 | 56,20 | 52,27 | 42,20 | 34,82 | 30,69 | 25,86 |
| 10.Стоимость заемного капитала, % | 32 | 31 | 29 | 27 | 25 | 25 | 24 | 24 | 23 |
| 11.WACC, % | 23,94 | 21,64 | 18,94 | 16,56 | 14,5 | 10,2 | 8,91 | 7,44 | 5,89 |

Источник: [35]

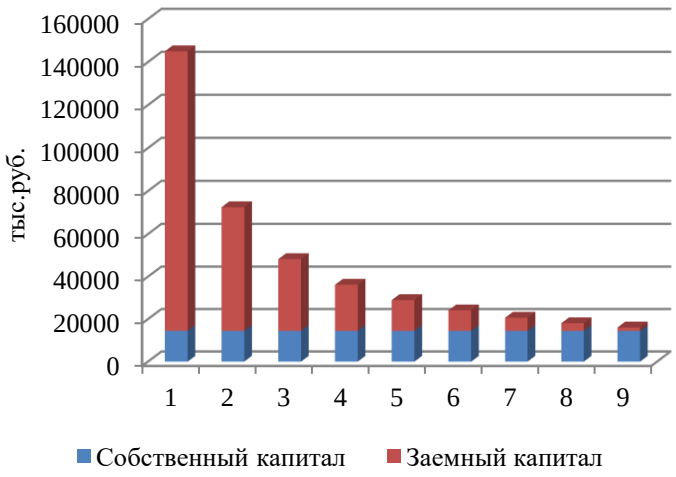


Рисунок 3.1 – Прогнозируемые размеры структуры капитала предприятия ООО «Карьергеология»

Источник: [35]

Поскольку в разных вариантах размер собственных средств остается неизменным, при этом меняется размер заемных средств (рисунок 3.1) то результирующий размер активов предприятия также меняется.

Наибольший размер активов предприятия достигается при 10% собственного капитала и 90% заемного капитала (рисунок 3.2).

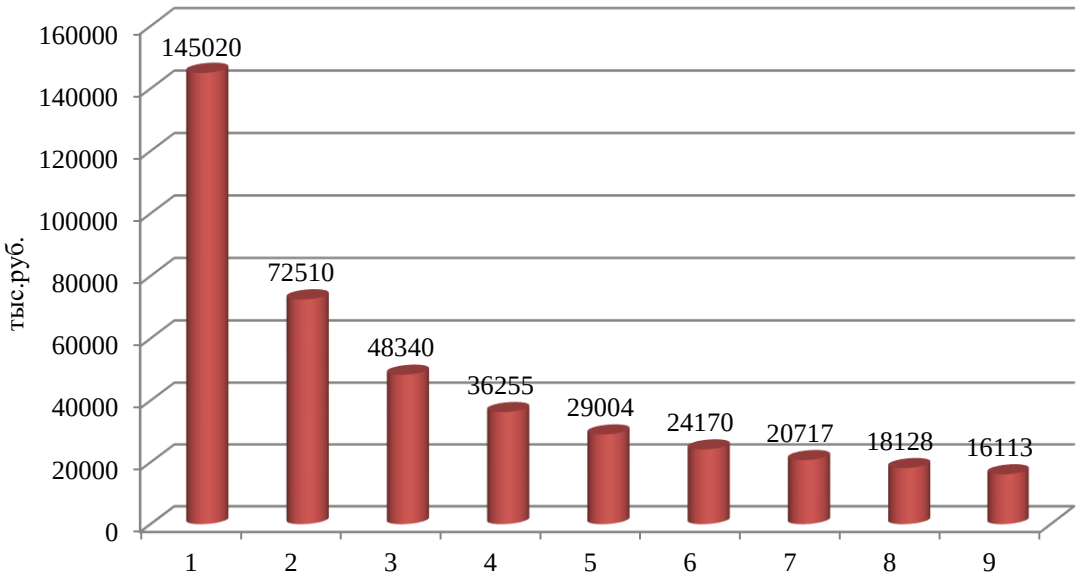


Рисунок 3.2 – Прогнозируемый размер активов предприятия при изменении структуры источников финансирования деятельности ООО «Карьергеология»

Источник: [35]

Возьмем рентабельность активов предприятия по выручке за 2016 год и рассчитаем возможный вариант выручки компании в прогнозный период.

14942/20411*100=73,21%

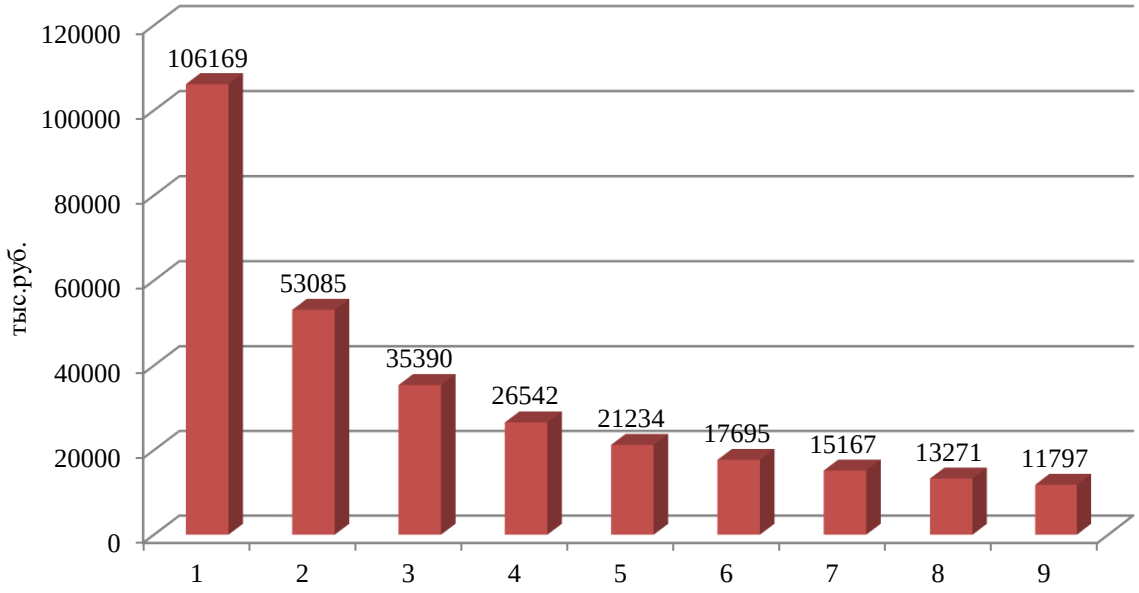


Рисунок 3.3 – Прогнозируемый размер выручки предприятия при изменении структуры источников финансирования деятельности ООО «КарьерГеология»

Источник: [35]

В данном рисунке показаны возможные варианты выручки предприятия при разных соотношениях капитала.

Ставка налога на прибыль установлена на законодательном уровне и составляет 20%.

Ставка с учетом риска определена в соответствии с тем, что при увеличении размера заёмных средств растёт риск неуплаты кредита и неисполнения своих обязательств, начисления пени и прочих санкций.

Рентабельность активов в таблице рассчитана как соотношение валовой прибыли предприятия и активов (в процентах).

Эффект финансового рычага рассчитан по формуле 2.2.

Максимальное значение эффекта финансового рычага достигается при соотношении 90% собственных и 10% заемных средств.

Таблица 3.3

Расчет эффекта финансового рычага при различных источниках финансирования предприятия ООО «КарьерГеология»

| Показатель | Варианты расчетов | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1.Актив, тыс. руб. | 145020 | 72510 | 48340 | 36255 | 29004 | 24170 | 20717 | 18128 | 16113 |
| 2.Собственный капитал, тыс. руб. | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 | 14502 |
| 3.Заемный капитал, тыс. руб. | 130518 | 58008 | 33838 | 21753 | 14502 | 9668 | 6215 | 3625,5 | 1611,33 |
| 4.Ставка налога на прибыль, % | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 5.Уровень ставки за кредит, % | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| 6. Ставка с учётом риска, % | 32 | 31 | 29 | 27 | 25 | 25 | 24 | 24 | 23 |
| 7. Выручка предприятия, тыс. руб. | 106169 | 53085 | 35390 | 26542 | 21234 | 17695 | 15167 | 13271 | 11797 |
| 8. Валовая прибыль предприятия, тыс. руб. | 17783 | 12300 | 9850 | 8150 | 7580 | 6120 | 5050 | 4450 | 3750 |
| 9. Рентабельность активов, % | 12,26 | 16,96 | 20,38 | 22,48 | 26,13 | 25,32 | 24,38 | 24,55 | 23,27 |
| 9. Эффект финансового рычага, % | -142,11 | -44,92 | -16,10 | -5,42 | 0,91 | 0,17 | 0,13 | 0,11 | 0,02 |

Источник: [35]

Но, чтобы расширить деятельность компании, предложим вариант финансирования 50/50. Где 50% капитала будет обеспечено собственными средствами, а 50% капитала заемными средствами, тогда и коэффициент автономии будет находиться в рамках нормативных значений (0,5).

Таким образом, исходя из проведенного исследования выберем оптимальным вариантом структуры капитала ООО «Карьергеология» соотношение 50% собственных и 50% заемных средств организации.

Также важно отметить, что при выборе оптимальной модели финансирования предприятия 50/50. Эффект финансового рычага станет положительным, поскольку рентабельность активов превысит ставку за кредит с учетом риска. При соотношении 60/40, 70/30, 80/20, 90/10 рентабельность активов станет практически равна ставке за кредит с учетом риска, поэтому эффект финансового рычага максимально приблизится к нулю. Это еще раз подтверждает, что оптимальной структурой капитала предприятия будет соотношение собственных и заемных средств 50/50.

Рассчитаем, как изменится эффективность деятельности предприятия в прогнозный период при предложенной структуре капитала.

Проведенный анализ общего состояния капитала на ООО «Карьергеология» выявил стабильность финансового состояния, по причине переизбытка собственных источников формирования капитала.

Для оптимизации структуры капитала предприятия и улучшения финансового состояния предприятия ООО «Карьергеология» были разработаны следующие рекомендации:

– увеличить размер заемных источников финансирования за счет краткосрочных кредитов и займов с целью расширения производства на предприятии и увеличения выручки компании;

– наращивание активов предприятия позволят нарастить чистую прибыль компании, а значит, увеличить рентабельности собственного и заемного капитала.

Таблица 3.4

Прогнозный вариант структуры капитала ООО «КарьерГеология»

| Показатель | 2016 год, тыс. руб. | Прогноз, тыс. руб. | Изменение, тыс. руб. | Структура, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2016 год | Прогноз |
| 1. Собственные средства | 14502 | 14502 | 0 | 71 | 50 |
| 2. Заемные средства | 5909 | 14502 | 8593 | 29 | 50 |
| 2.1 Долгосрочные кредиты | 5557 | 5557 | 0 | 27 | 19 |
| 2.2 Краткосрочные кредиты | 0 | 8593 | 8593 | 0 | 30 |
| 2.3 Кредиторская задолженность | 352 | 352 | 0 | 2 | 1 |
| Итого источников финансирования | 20411 | 29004 | 8593 | 100 | 100 |

Источник: [35]

Увеличение заемного капитала предприятия возможно произвести за счет оформления кредитной линии на сумму 8593 тыс. руб. Таким образом, в компании будет увеличен размер краткосрочных кредитов и займов на 8593 тыс. руб.

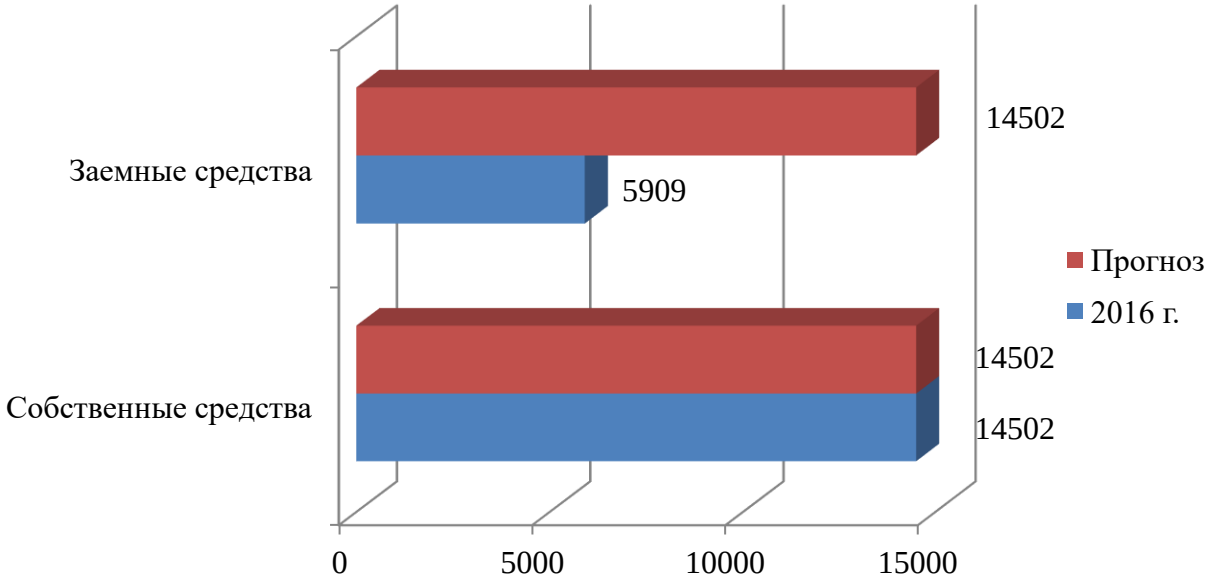


Рисунок 3.4 – Прогноз собственных и заемных средств предприятия ООО «Карьергеология»

Источник: [35]

Прогнозный вариант структуры капитала ООО «КарьерГеология» после привлечения займов и кредитов приведен в таблице 3.4.

Из данной таблицы видно, что величина заемных средств увеличилась на 8593 тыс. руб. и заемный капитал составил 14502 тыс. руб. Величина собственных средств осталась неизменной (рисунок 3.4).

Рассмотрим прогнозный вариант финансовых результатов деятельности предприятия с учетом новых изменений в таблице 3.5.

После изменения структуры капитала выручка ООО «КарьерГеология» увеличилась на 6292 тыс. руб. Себестоимость продаж возросла на 9,8%, по сравнению с 2016 годом и составила 13654 тыс. руб. Таким образом, валовая прибыль возросла на 5076 тыс. руб. и составила в прогнозном году 7580 тыс. руб. Величина процентов к уплате возросла и составила 1302 тыс. руб. В результате прибыль до налогообложения возросла на 3774 тыс. руб., а величина чистой прибыли составила 4709,6 тыс. руб.

Таблице 3.5

Прогнозный вариант финансовых результатов деятельности предприятия ООО «КарьерГеология»

| Наименование показателя | 2016 год | Прогноз | Изменение, тыс. руб. |
|---|---|---|---|
| 1. Выручка | 14942 | 21234 | 6292 |
| 2. Себестоимость продаж | 12438 | 13654 | 1216 |
| 3. Валовая прибыль | 2504 | 7580 | 5076 |
| 4. Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 |
| 5. Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 |
| 6. Прибыль от продаж | 2504 | 7580 | 5076 |
| 7. Проценты к получению | 0 | 0 | 0 |
| 8. Проценты к уплате | 0 | 1302 | 1302 |
| 9. Прочие доходы | 0 | 0 | 0 |
| 10. Прочие расходы | 391 | 391 | 0 |
| 11.Прибыль до налогообложения | 2113 | 5887 | 3774 |
| 12. Чистая прибыль | 2113 | 4709,6 | 2596,6 |

Источник: [35]

Более наглядно динамика чистой прибыли предприятия отражена на рисунке 3.5.

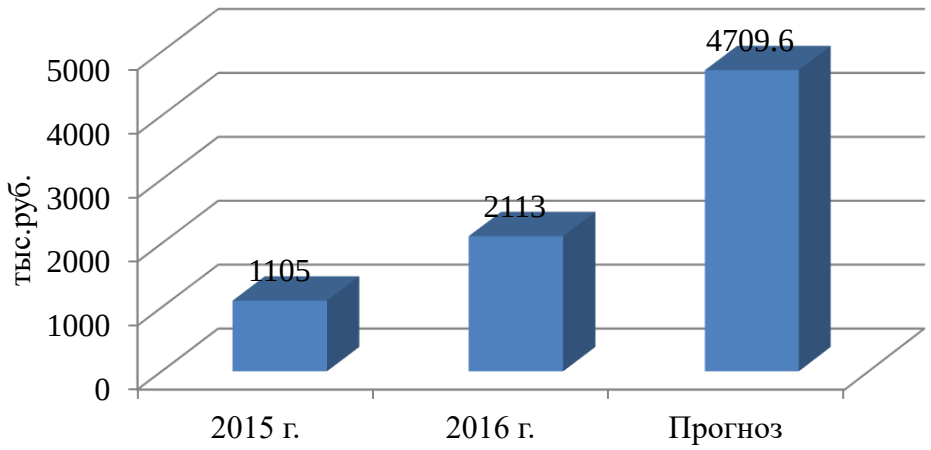


Рисунок 3.5 – Прогноз чистой прибыли предприятия ООО «КарьерГеология»

Источник: [35]

Рассмотрим, как изменятся показатели рентабельности деятельности предприятия в прогнозном периоде в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Прогноз показателей рентабельности ООО «КарьерГеология»

| Наименование показателя | 2016 г. | Прогноз | Изменение |
|---|---|---|---|
| | | | Прогноз к 2016 г. |
| 1.Рентабельность собственного капитала (по валовой прибыли),% | 16,8 | 19,6 | 2,8 |
| 2.Рентабельность активов (по чистой прибыли), % | 10,4 | 10,5 | 0,1 |
| 3.Рентабельность оборотных активов (по чистой прибыли),% | 11,4 | 11,8 | 0,4 |
| 4.Эффект финансового рычага | -9,88 | 0,91 | 10,79 |

Источник: [35]

Определим вероятные риски предприятия.

В качестве безрисковой ставки используем ставку по кредиту в ПАО «ВТБ 24» в размере 18%.

Также установим надбавки за риск в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Расчет риска

| Составляющие ставки дисконтирования | Значение, % | Пояснение |
|---|---|---|
| Ставка по кредиту | 18 | Примем значение ставки по кредиту в ПАО «ВТБ 24» |
| Надбавки за риск* | | |
| Руководящий состав: качество управления | 1 | Поскольку руководящий состав остается неизменным уже более 10 лет, то надбавку за данный риск возьмем минимальным. |
| Размер предприятия | 3 | Масштабы предприятия малы, рынок сбыта Тюменская область. |
| Финансовая структура (источники финансирования предприятия) | 0 | Предприятие ведет свою деятельность в основном за счёт собственных средств. Поэтому надбавку данный риск установим на уровне 0%. |
| Товарная и территориальная диверсификация | 2 | Рынок сбыта находится только на территории области. |
| Диверсифицированность клиентуры | 0 | Клиентура на протяжении последних 5 лет также постоянна. Надбавка за данный риск минимальна. |
| Доходы: рентабельность и прогнозируемость | 1 | Рентабельность на достаточно высоком уровне |
| Итого ставка дисконтирования: | 25% | |

Источник: [6, с. 12]

Итоговое значение ставки дисконтирования составляет 25%, что снижает реальную стоимость чистой прибыли в прогнозный период на 25%. Таким образом, в прогнозный период чистая прибыль составит: 4709,6 - 25% = 35232,2 тыс. руб., что выше значения 2016 года.

Можно сделать следующие выводы:

– увеличение заемного капитала может быть осуществлено в результате получения краткосрочных кредитов и займов в банке с целью приобретения оборудования для организации лаборатории, что позволит расширить объемы деятельности, а соответственно, нарастить выручку предприятия;

– исходя из проведенного исследования оптимальным вариантом структуры капитала ООО «КарьерГеология» по критериям

максимизации рентабельности собственного капитала и максимизации эффекта финансового рычага, минимизации средневзвешенной стоимости капитала был выбран вариант структуры, где соотношение 50% собственных и 50% заемных средств организации;

– для улучшения финансового состояния предприятия были разработаны меры по наращиванию краткосрочных кредитов, что сказалось на росте рентабельности капитала предприятия, а также на снижении стоимости капитала.

Таким образом, финансирование предприятия ООО «КарьерГеология» за счёт банковского кредита является единственным возможным вариантом приобретения основных средств (оборудования) для создания лаборатории, поскольку приобретение такого специфичного оборудования в лизинг не представляется возможным, а финансирование при помощи программы «Гарантийного фонда» не возможно в виду несоблюдения условия такого финансирования. В целом, приобретение оборудования за счёт кредитных средств позволит предприятию увеличить выручку за счёт того, что все лабораторные исследования будут проводиться специалистами ООО «КарьерГеология», а не заказываться у сторонних предприятий.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Малый бизнес имеет ряд преимуществ перед средним и крупным бизнесом. Во-первых, малые предприятия более гибкие и мобильные, чем крупные компании. Они быстрее реагируют на различные изменения рыночных предпочтений, быстрее подстраиваются под постоянно меняющуюся рыночную ситуацию. Малые предприятия также лучше знают уровень спроса на местном уровне. Они способны быстрее внедрять новые системы управления, поскольку малый бизнес требует меньше капиталовложений, а также его затраты при внедрении новых технологий и изобретений существенно ниже.

Несмотря на наличие государственных программ по поддержке малого бизнеса, основным инструментом финансирования малых предприятий является кредит коммерческих банков.

В целом, стоит отметить, что поддержка малого бизнеса осуществляется в основном за счет коммерческого кредитования. Анализ рынка кредитования малого бизнеса показал, что условия по кредитам в 2017 году будут нацелены на стабилизацию ставок, поэтому планируется наращивание кредитного портфеля по МСБ.

Банки, которые занимаются кредитованием малого бизнеса, ставят проблему залогового обеспечения на главное место, ведь не каждая компания имеет возможность в качестве залога дать банку все свое ликвидное имущество, вследствие чего кредитные организации идут на риски и выдают необеспеченные и частично обеспеченные кредиты.

В развитых странах поддержка малого и среднего бизнеса является первостепенной задачей, поскольку служит основой для стабильного развития экономики.

Германия, являясь экономическим локомотивом Европейского союза, насчитывает порядка 9 млн. малых и средних предприятий, то есть около 80–85 % всех компаний немецкой экономики. Почти 70 % (20 млн. человек) занятого населения Германии работают в малом и среднем бизнесе, производя половину

всего ВВП. При этом более 80–83 % всех договоров о повышении квалификации с высшими учебными заведениями заключают именно частные предприниматели.

В Германии популярна программа микрокредитования (сумма микрокредита составляет до 25 тыс. евро), согласно которой кредит выдается под 4–6 % годовых. Наряду с этим в Германии действуют также программы выдачи гарантий под взятые малым и средним бизнесом кредиты.

В современное время политика государства направлена на усиление сектора малого и среднего предпринимательства, а также на обеспечение его дальнейшего роста. Здесь необходимо также отметить активную государственную информационную поддержку малого и среднего предпринимательства, впрочем, как и бизнеса в целом.

Так, например, по линии торговых представительств, посольств и консульств Германии организуется участие немецких компаний в зарубежных выставках и ярмарках, целью которого является выход на новые рынки сбыта, презентация немецких компаний потенциальным зарубежным клиентам и партнерам.

В нашей стране в последнее время набирает популярность такой инструмент финансовой поддержки малого бизнеса, как краудфандинг, которое представляет собой коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

В целом, малый бизнес в развитии экономики страны играет очень важную роль. Анализ форм и инструментов поддержки малого бизнеса в зарубежных странах, в частности в Германии, показал, что европейские государства активно способствуют финансированию предприятий малого бизнеса. Так, в Германии малый бизнес приносит 80-85% всего ВВП страны. В России эта цифра очень низка и не превышает 20% на протяжении последних пяти лет. Это связано, прежде всего, с неэффективностью использования

финансово-кредитных инструментов. Современной России необходимы новые, приемлемые для страны возможности поддержки малого бизнеса, поскольку существующие механизмы работают не эффективно.

Изучение особенностей финансирования предприятия было проведено по материалам общества с ограниченной ответственностью «КарьерГеология». В большей степени в компанию обращаются организации планирующие разрабатывать месторождения песка (60%), в меньшей степени глины (16%), торф(14%) и сопрапельер (10%).

Анализ основных финансовых показателей ООО «КарьерГеология» за 2014-2016 гг. показал, что темпы роста выручки к концу 2016 года остались на уровне 2015 года.

Рентабельность продаж предприятия к концу 2016 года сократилась до 16,76%, в то время как в 2014 году она была равна 21,45%, что произошло за счет существенного наращивания прочих расходов ООО «КарьерГеология».

Рентабельность деятельности предприятия к концу 2016 года выросла до 14,14%, что было вызвано увеличением чистой прибыли предприятия за счет наращивания прочих доходов компании.

Для того, чтобы увеличить объемы кредитных источников финансирования деятельности предприятия в перспективе можно воспользоваться различными инструментами:

- финансирование деятельности за счет приобретения оборудования в лизинг;

- подача заявки для участия в программе финансирования «Гарантийный фонд» в Тюменской области;

- разработка заявки на финансирование через платформу краудфандинга;

- получение кредита на развитие в ПАО «ВТБ 24», где есть уже действующая кредитная линия и сформирована кредитная история.

Для того, чтобы отказаться от услуг сторонних организаций – лабораторий, которые проводят для ООО «КарьерГеология» проводит механические испытания, исследования, анализ и сертификацию, необходимо

закупить геологоразведочное оборудование, а также организовать лабораторию на базе исследуемого предприятия.

Организация лаборатории потребует приобретение лабораторной техники, для которой необходимо по предварительным подсчётам 16,1 млн. руб.

Но на предприятии ООО «КарьерГеология» планируется приобретать специфичное оборудование для лабораторных исследований, поэтому оформление такой техники в лизинг вряд ли возможно. Остается только вариант с кредитом или финансированием через «Гарантийный фонд».

Обращение в Инвестиционное агентство Тюменской области в рамках программы «Гарантийный фонд» позволило сделать выводы о том, что оборудование для лабораторных исследований по данной программе оформить не удастся, поскольку предприятие готово только 10% от стоимости оборудования внести в качестве первоначального взноса. Поэтому остается единственный вариант – кредитование в банке.

Таким образом, финансирование предприятия ООО «КарьерГеология» за счёт банковского кредита является единственным возможным вариантом приобретения основных средств (оборудования) для создания лаборатории, поскольку приобретение такого специфичного оборудования в лизинг не представляется возможным, а финансирование при помощи программы «Гарантийного фонда» не возможно в виду несоблюдения условия такого финансирования.

В целом, приобретение оборудования за счёт кредитных средств позволит предприятию увеличить выручку за счёт того, что все лабораторные исследования будут проводиться специалистами ООО «КарьерГеология», а не заказываться у сторонних предприятий.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абашев, А. О. Состояние и перспективы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса / А. О. Абашев // Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учёта в условиях реформирования экономики. – 2017. – С. 29–32.

2. Агаян, Ш. А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса РФ / Ш. А. Агаян // Молодой ученый. 2017. – №3. – С. 138-141.

3. Артёмова, А. С. Банковские продукты для МСБ: кредит и лизинг / А. С. Артёмова // Современные экономические систем: состояние и перспективы развития. – 2016. – №2. – С. 110–113.

4. Бондаренко, В. А. Перспективы кредитования малого бизнеса в Российской федерации / В. А. Бондаренко // Кредитование. – 2016. – №4. – С. 36–40.

5. Валиева, И. Л. Государственная поддержка малого бизнеса / И.Л. Валиева, Е. Б. Гогицаева, М. Р. Цомаева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – №5. – С. 42–48.

6. Вершинина, А. П. Оценка особенностей развития и результативности региональной политики поддержки малого предпринимательства. Автореферат дис. на соискание ученой степени к.э.н., Барнаул, 2015. – 25 с.

7. Вершинина, А. П. Малый бизнес как фактор инновационного и устойчивого развития Алтайского края : монография / А. П. Вершинина. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2013. – 122 с.

8. Гарантийный фонд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/garantiynyy-fond// (дата обращения: 19.11.2017).

9. Главные проблемы малого бизнеса. Опрос, проведённый РБК в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.rbc.ru/economics/25/09/2015/560574bf9a7947d1198f6d29 (дата обращения: 14.12.2017).

10. Дербенева, Е. Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России / Е. Н. Дербенева // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2017. – №4. – С. 107–114.

11. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ofd.nalog.ru/index.html (дата обращения: 14.12.2017).

12. Ионова, А. Кредитование малого и среднего бизнеса в России / А. Ионова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static2.banki.ru/ugc/ad/ad/0e/0e/Kreditovanie_malogo_i_srednego_biznesa_v_Rossii.pdf (дата обращения: 14.12.2017).

13. Информация о ФОМСП (Федеральное объединение малых и средних предприятий). BVMW — The German Association for Small and Medium-sized Businesses. [Электронный ресурс]. - Режим доступа http://www.bvmw.de/service/sprachen/gb.html?L=0 (дата обращения: 14.12.2017).

14. Калинин, А. Мало и медленно / А. Калинин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rg.ru/2016/04/14/dola.html (дата обращения: 14.12.2017).

15. Канцер, Ю. А. Лизинг и кредит: преимущества в использовании / Ю. А. Канцер // Советник юриста. – 2016. – № 3. С. 15–17.

16. Караваева, Ю.С. Современные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / Ю.В. Караваева // Бюллетень науки и практики. – 2017. – №1. – С. 126.

17. Ключевая ставка ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 14.12.2017).

18. Колупаева, С. А. Особенности государственной поддержки и развития малого бизнеса / С. А. Колупаева // Траектории реформирования российской экономики: материалы Международного экономического

симпозиума, посвященного 50-летию экономического факультета ТГУ. – 2017. – Т. 1. – С. 107–114.

19. Кредитование малого и среднего бизнеса в России. Эксперт РА. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://marketing.rbc.ru/research/30372/ (дата обращения: 14.12.2017).

20. Костина, Н. Н. Кредитование малого бизнеса государственными и коммерческими банками / Н. Н. Костина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – №4. – С. 25–30.

21. Краудфандинговые платформы в России и мире. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/disabled_know/20160822/1474985105.html (дата обращения: 14.12.2017).

22. Лисовская, А. Проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса / А. Лисовская // Молодой ученый. – 2017. – №10. – С. 769–772.

23. Малый бизнес в Германии. Германия на русском. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://germany-in-russian.ru/malyj-biznes-v-germanii.html (дата обращения: 14.12.2017).

24. Минэкономиразвития. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect (дата обращения: 14.12.2017).

25. Нестеренко, Ю. Н. Развитие малых инновационных предприятий промышленности России : автореф. дис. … докт. экон. наук : 12.01.16 / Ю.Н. Нестеренко. – М., 2016. – 36 с.

26. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?TblID=302-17 (дата обращения: 14.12.2017).

27. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23.12.2015 № 408-ФЗ (в ред. от

24.04.2016). – Режим доступа: http:// www.consultant.ru/document/ (дата обращения: 20.11.2017)

28. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: Федеральный закон от 26.12.2008 №294-ФЗ (ред. от 27.11.2017). – Режим доступа: http:// www.consultant.ru/document/ (дата обращения: 20.11.2017)

29. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017). – Режим доступа: http:// www.consultant.ru/document/ (дата обращения: 20.11.2017).

30. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА (RAEX) – Перспективы МСП. – [Электрон. ресурс.] – Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращения: 14.11.2017).

31. Помощь малому бизнесу от государства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://money-hunters.ru/kreditovanie/pomoshh-malomu-biznesu-ot-gosudarstva-v-2017-godu-lgotnyj-kredit.html (дата обращения: 17.11.2017).

32. Предпринимательство в Германии. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://germany-in-russian.ru/predprinimatelstvo-v-germanii.html (дата обращения: 17.11.2017).

33. Просроченная задолженность по кредитам. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-09 (дата обращения: 14.12.2017).

34. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=int_rat (дата обращения: 26.11.2017).

35. Результаты деятельности компании. Отчёт за 2016 год. Неопубликованный документ.

36. Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, получателей поддержки в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/garantiynyy-fond/ (дата обращения: 24.11.2017).

37. Сайт Правительства РФ. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf (дата обращения: 14.11.2017).

38. Самый выгодный бизнес на сегодняшний день в маленьком городе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://money-hunters.ru/s-malymi-vlozheniyami/samyiy-vyigodnyiy-biznes-na-segodnyashniy-den-v-malenkom-gorode.html (дата обращения: 24.11.2017).

39. Скляренко, И. А. Кредит или лизинг: какой метод финансирования выбрать предприятию / И. А. Скляренко // Наука и инновации в современных условиях. – 2017. –№4. – С. 112–115.

40. Смирнова, К. М. Малое предпринимательство, как ресурс развития закрытого административно-территориального образования / К.М. Смирнова. – Е.: Прокси, 2014. – 144 с.

41. Стратегическая рабочая группа по сотрудничеству в области экономики и финансов. Официальный сайт Представительства Германии в России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http:// www.germania.diplo.de/Vertretung/russland/ru/09-wirtschaft/2-deutsche-wirtschaft/strategische-arbeitsgruppe.html (дата обращения: 14.12.2017).

42. Строкова, А. А. Краудфандинг в России: сущность и перспективы развития / А. А. Строкова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. – 2016. – С. 58-61.

43. Сыроватко, И. В. Зарубежные подходы к развитию предпринимательского потенциала малого и среднего бизнеса / И. В. Сыроватко // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем. Материалы XII международной научной конференции. – 2016. – С. 531–537.

44. Тамаев, М. Л. Государственная поддержка малого бизнеса в Чеченской Республике / М. Л. Тамаев, Р. М. Байдарова // Экономика, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. – 2015. – С. 132–135.

45. Тесленко, И. Б. К вопросу об государственной поддержки бизнесменов / И.Б. Тесленко // Символ науки. – 2016. – №5. – С. 221–223.

46. Чернятьева, Е. М. Кредитование малого и среднего бизнеса в России / Е. М. Чернятьева // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2017. – №4. – С. 225–230.

47. Что такое краудфандинг и как это работает. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delat-delo.ru/spravochnik/terminy/chto-takoe-crowdfunding.html (дата обращения: 14.11.2017).

48. Шевченко, О. Н. Кредитование субъектов малого бизнеса как отдельное направление развитие банковской деятельности / О.Н. Шевченко // Деньги и банка. – 2017. – №1. – С. 25–29.

49. Щеглов, А. А. Налоговые каникулы для предприятий малого бизнеса / А. А. Щеглов // Налоговый вестник. – 2017. – №4. – С. 25–32.

50. Элаева, С. А. Грантовая поддержка предпринимателей / С. А. Элаева // Развитие малого бизнеса в России. – 2017. – №4. – С. 36–48.

51. Юдалевич, П. А. МФЦ и службы занятости, как инструменты поддержки малого бизнеса / П. А. Юдалевич // Государственная поддержка малого бизнеса. – 2017. – №1. – С. 25–36.

52. Юлаева, А. Р. Поддержка малого предпринимательства через службу занятости / А. Р. Юлаева // Государственная поддержка малого бизнеса. – 2017. – №5. – С. 58–69.

53. Якоб, И. А. Кредит или лизинг: какой метод финансирования выбрать предприятию / И. А. Якоб // Малый бизнес. – 2017. – №3. – С. 112–115.

54. Яломаев, А. А. Малое предпринимательства – основа экономики / А. А. Яломаев // Малый бизнес. – 2017 . – №2. – С. 58–65.

55. Янкевич, А. П. Налоговые каникулы / А. П. Янкевич // Налоговый вестник. – 2017. - №6. – С. 38–45.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Бухгалтерский баланс**
**на 31 декабря 20 16 г.**

| | | Коды |
|---|---|---|
| | Форма по ОКУД | 0710001 |
| | Дата (число, месяц, год) | |
| Организация **Общество с ограниченной ответственностью «КарьерГеология»** | по ОКПО | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | ИНН | |
| Вид экономической деятельности | по ОКВЭД | |
| Организационно-правовая форма/форма собственности | по ОКОПФ/ОКФС | |
| Единица измерения: в тыс. рублей | по ОКЕИ | |

Местонахождение (адрес)

| Пояснения | Наименование показателя | На 31 декабря 20 16 г. | На 31 декабря 20 15 г. | На 31 декабря 20 14 г. |
|---|---|---|---|---|
| | **АКТИВ** | | | |
| | **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** | | | |
| | Нематериальные активы | | | |
| | Результаты исследований и разработок | | | |
| | Нематериальные поисковые активы | | | |
| | Материальные поисковые активы | | | |
| | Основные средства | 1806 | 1942 | 2015 |
| | Доходные вложения в материальные ценности | | | |
| | Финансовые вложения | | | |
| | Отложенные налоговые активы | | | |
| | Прочие внеоборотные активы | | | |
| | Итого по разделу I | 1806 | 1942 | 2015 |
| | **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** | | | |
| | Запасы | 14852 | 13129 | 12986 |
| | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | | | |
| | Дебиторская задолженность | 3692 | 5522 | 5785 |
| | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | | | |
| | Денежные средства и денежные эквиваленты | 61 | 149 | 152 |
| | Прочие оборотные активы | | | |
| | Итого по разделу II | 18605 | 18800 | 18923 |
| | **БАЛАНС** | 20411 | 20742 | 20938 |

Продолжение приложения 1

| Пояснения | Наименование показателя | На 31 декабря 20 16 г. | На 31 декабря 20 15 г. | На 31 декабря 20 14 г. |
|---|---|---|---|---|
| | **ПАССИВ**<br>**III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**<br>Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 30 | 30 | 30 |
| | Собственные акции, выкупленные у акционеров | | | |
| | Переоценка внеоборотных активов | | | |
| | Добавочный капитал (без переоценки) | | | |
| | Резервный капитал | | | |
| | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 14472 | 12359 | 11250 |
| | Итого по разделу III | 14502 | 12389 | 11280 |
| | **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**<br>Заемные средства | 5557 | 8050 | 9052 |
| | Отложенные налоговые обязательства | | | |
| | Оценочные обязательства | | | |
| | Прочие обязательства | | | |
| | Итого по разделу IV | 5557 | 8050 | 9052 |
| | **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**<br>Заемные средства | | | |
| | Кредиторская задолженность | 352 | 303 | 606 |
| | Доходы будущих периодов | | | |
| | Оценочные обязательства | | | |
| | Прочие обязательства | | | |
| | Итого по разделу V | 352 | 303 | 606 |
| | **БАЛАНС** | 20411 | 20742 | 20938 |

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" 27 " марта 20 17 г.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**Отчет о финансовых результатах**
**за год 20 16 г.**

| | | Коды | | |
|---|---|---|---|---|
| | Форма по ОКУД | | | |
| | Дата (число, месяц, год) | 31 | | |
| Организация **Общество с ограниченной ответственностью «КарьерГеология»** | по ОКПО | | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | ИНН | | | |
| Вид экономической деятельности | по ОКВЭД | | | |
| Организационно-правовая форма/форма собственности | по ОКОПФ/ОКФС | | | |
| Единица измерения: в тыс. рублей | по ОКЕИ | | | |

| Пояснения | Наименование показателя | За отчетный 20 16 г. | За предыдущий 20 15 г. |
|---|---|---|---|
| | Выручка | 14942 | 14485 |
| | Себестоимость продаж | 12438 | 11810 |
| | Валовая прибыль (убыток) | 2504 | 2675 |
| | Коммерческие расходы | | |
| | Управленческие расходы | | |
| | Прибыль (убыток) от продаж | 2504 | 2675 |
| | Проценты к уплате | | |
| | Прочие доходы | 0 | 101 |
| | Прочие расходы | 391 | 1671 |
| | Прибыль (убыток) до налогообложения | 2113 | 1105 |
| | Текущий налог на прибыль | | |
| | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | | |
| | Изменение отложенных налоговых обязательств | | |
| | Изменение отложенных налоговых активов | | |
| | Прочее | | |
| | в том числе: Штрафные санкции и пени за нарушение налогового и иного законодательства | | |
| | Чистая прибыль | 2113 | 1105 |

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" 27 " февраля 20 17 г.

Продолжение приложения 2

**Отчет о финансовых результатах**
**за год 20 15 г.**

| | | Коды |
|---|---|---|
| | Форма по ОКУД | |
| | Дата (число, месяц, год) | 31 |
| Организация **Общество с ограниченной ответственностью «КарьерГеология»** | по ОКПО | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | ИНН | |
| Вид экономической деятельности | по ОКВЭД | |
| Организационно-правовая форма/форма собственности | по ОКОПФ/ОКФС | |
| Единица измерения: в тыс. рублей | по ОКЕИ | |

| Пояснения | Наименование показателя | За отчетный 20 15 г. | За предыдущий 20 14 г. |
|---|---|---|---|
| | Выручка | 14485 | 13985 |
| | Себестоимость продаж | 11810 | 10985 |
| | Валовая прибыль (убыток) | 2675 | 3000 |
| | Коммерческие расходы | | |
| | Управленческие расходы | | |
| | Прибыль (убыток) от продаж | 2675 | 3000 |
| | Проценты к уплате | | |
| | Прочие доходы | 101 | 158 |
| | Прочие расходы | 1671 | 1875 |
| | Прибыль (убыток) до налогообложения | 1105 | 1283 |
| | Текущий налог на прибыль | | |
| | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | | |
| | Изменение отложенных налоговых обязательств | | |
| | Изменение отложенных налоговых активов | | |
| | Прочее | | |
| | в том числе: Штрафные санкции и пени за нарушение налогового и иного законодательства | | |
| | Чистая прибыль | 1105 | 1283 |

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" 27 " февраля 20 16 г.