

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки:

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Малый бизнес и его место в рыночной экономике запада и России
УДК 334.012.64:338.2(1-15)(470+571)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ББ4Б1	Гагарин Евгений Юрьевич		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Недоспасова Ольга Павловна	д. э. н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	к. э. н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Селевич Ольга Семеновна	К.э.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Барышева Галина Анзельмовна	д. э. н., профессор		

**Предполагаемые результаты обучения
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика**

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.

Код	Результат обучения
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) (Дата) Юдахина О.Б.
(Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-ЗБ4Б1	Гагарин Евгений Юрьевич

Тема работы:

Малый бизнес и его место в рыночной экономике Запада и России	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	2271/с от 25.03.2019 г.

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).	1. Учебная и научная литература по управлению персоналом. 2. Курс лекций «Управление персоналом» 3. Данные производственной практики и преддипломной практики. 4. Данные учебно-исследовательской работы студента. 5. Статьи в печатных периодических изданиях. 6. Статьи в электронных изданиях. 7. Данные, предоставленные от ООО «Компания «Танет»
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры	1. рассмотреть малый бизнес: основные понятия и критерии отнесения; 2. охарактеризовать основные свойства малого бизнеса; 3. изучить зарубежный опыт поддержки и регулирования малого бизнеса; 4. ознакомиться с нормативно-правовым регулированием малого бизнеса в РФ;

исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	5. дать общую оценку современного состояния и проблем развития отечественного малого бизнеса; 6. рассмотреть перспективы развития отечественного малого бизнеса; 7. дать общую характеристику организации; 8. осуществить экономическую оценку деятельности ООО «Компания «Танет»; 9. рассмотреть основные проблемы и перспективы развития организации.
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	2 графика, 10 таблиц, 12 рисунков.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Корпоративная социальная ответственность	Ермушко Ж.А.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	12.01.2019.
---	-------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Недоспасова Ольга Павловна	д. э. н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ4Б1	Гагарин Евгений Юрьевич		

Оглавление

Реферат	7
Введение	8
1 Роль малого бизнеса в современной экономике	10
1.1 Малый бизнес: основные понятия и критерии отнесения	10
1.2 Основные свойства малого бизнеса	16
1.3 Зарубежный опыт поддержки и регулирования малого бизнеса	24
2 Современное состояние и особенности развития малого бизнеса в России	32
2.1 Нормативно-правовое регулирование малого бизнеса в РФ	32
2.2 Общая оценка современного состояния и проблем развития отечественного малого бизнеса	37
2.3 Перспективы развития отечественного малого бизнеса	43
3 Анализ и опыт деятельности малого бизнеса на примере ООО «Компания «Танет» (г. Тайга)	53
3.1 Общая характеристика организации	53
3.2 Экономическая оценка деятельности ООО «Компания «Танет»	56
3.3 Основные проблемы и перспективы развития организации	63
4 Социальная ответственность	72
4.1 Определение целей и задач программы социальной ответственности ..	72
4.2 Определение стейкхолдеров программы социальной ответственности ..	73
4.3 Определение элементов программы социальной ответственности	73
4.4 Затраты на программы социальной ответственности	74
4.5 Ожидаемая эффективность программ социальной ответственности	75
Заключение	76
Список использованных источников	79
Приложение А Динамика числа микропредприятий в Российской Федерации	85
Приложение Б Динамика числа малых предприятий	86
Приложение В Бухгалтерская отчетность ООО «Компания «Танет»	87

Реферат

Выпускная квалификационная работа 95 с., 12 рис., 10 табл., 46 источников, 3 приложения.

Ключевые слова: малый бизнес, малые предприятия, государственное регулирование, государственная поддержка, содержательные теории мотивации, преимущества и недостатки малого бизнеса, зарубежный опыт.

Объектом исследования является ООО «Компания «Танет» как субъект малого бизнеса.

Целью данной работы является рассмотрение малого бизнеса и его места в рыночной экономике Запада и России.

Представленная работа состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованных источников.

В процессе исследования проводились: экономический анализ эффективности деятельности ООО «Компания «Танет», осуществлено исследование влияния внешней среды на организацию, произведена диагностика вероятности банкротства ООО «Компания «Танет».

В результате исследования были предложены направления выхода ООО «Компания «Танет» из кризиса.

Область применения: мероприятия по совершенствованию управления малым предприятием.

Экономическая эффективность/значимость работы: использование экономически эффективных современных технологий управления малыми предприятиями, принятие управленческих решений.

Введение

На границе последних веков были созданы новые формы хозяйствования, типы организаций, разновидности правовых форм многообразных союзов. Указанное было обусловлено историческим развитием социума. Всякий институциональный уклад, характеризуясь специфичными негативными и положительными сторонами, вносил свой вклад в развитие. Неоспоримый вклад в развитие экономической системы и политики произвели малые организации как форма экономической деятельности.

Значение малого бизнеса для развития современной отечественной экономики невозможно переоценить, так как именно малый бизнес должен поддерживать нормальную конкурентную среду и быть естественным барьером для монополизации рынка. Ведь именно в сегменте малого бизнеса должна производиться и циркулировать большая часть национальных средств, которые выступают питательной средой для больших и средних компаний.

Характерной спецификой малого бизнеса считается его высокая доступность как сектора активности для широкого круга граждан, которая предопределена тем, что его функционирование не подразумевает крупных финансовых вложений, не подразумевает значительных материальных и трудовых ресурсов. По этой причине именно малый бизнес предстает важным условием создания так называемого среднего класса - социального базиса, обеспечивающего устойчивое развитие российского социума.

Однако до недавнего времени в Российской Федерации малый бизнес понимался в первую очередь как социальный амортизатор. Ведь именно на его фундаменте в 1990-е гг. стали появляться сети выживания, дающие трудящимся в стагнирующих секторах экономики «кусоч хлеба в обмен на деградацию человеческого капитала». До сих пор наблюдается неоднозначное отношение к малым предприятиям.

С одной стороны, занятость в данном секторе и сегодня нередко понимается как вынужденная альтернатива. С другой – именно малый бизнес руководство РФ стремится использовать не только в своих действиях по уменьшению имеющейся в настоящее время напряженности на рынке труда, но также и в долгосрочной перспективе, для решения стратегической задачи обеспечения эффективной занятости, увеличения спектра эффективных рабочих мест.

Целью данной работы является рассмотрение малого бизнеса и его места в рыночной экономике Запада и России.

Поставленная цель будет достигнута посредством последовательного решения следующих задач:

- рассмотреть малый бизнес: основные понятия и критерии отнесения;
- охарактеризовать основные свойства малого бизнеса;
- изучить зарубежный опыт поддержки и регулирования малого бизнеса;
- ознакомиться с нормативно-правовым регулированием малого бизнеса в РФ;
- дать общую оценку современного состояния и проблем развития отечественного малого бизнеса;
- рассмотреть перспективы развития отечественного малого бизнеса;
- дать общую характеристику организации;
- осуществить экономическую оценку деятельности ООО «Компания «Танет»;
- рассмотреть основные проблемы и перспективы развития организации.

Предметом работы выступает место малого бизнеса в современной экономике, объектом – ООО «Компания «Танет» как субъект малого бизнеса.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, четырех разделов, заключения, списка использованных источников, приложений.

1 Роль малого бизнеса в современной экономике

1.1 Малый бизнес: основные понятия и критерии отнесения

С развитием рыночной экономики существенно возрастает роль малого бизнеса, по этой причине, установлению сущности малого бизнеса уделяли внимание многие выдающиеся отечественные и иностранные исследователи.

Укажем, что непосредственно сам термин «малые предприятия» возник в 1931 г. Его предложил британский министр М. Милан в докладе о промышленном и финансовом состоянии Великобритании. Затем первое определение малого предприятия в США было отражено в нормативно-правовом акте, в Законе об определенных видах обслуживания (1948 г.) и Законе о малом бизнесе (1953 г.), где указано, что малая фирма – предприятие, которое не зависимо от прочих организаций в управлении, однако оно не считается наиболее значимым в своей области функционирования. Названное достаточно спорное положение для настоящего периода, однако оно точно характеризует то время [1, с. 49].

Рассмотрение проблем малого бизнеса невозможно без определения самого понятия, раскрытия его сущности и функций. В иностранных и российских экономических трудах присутствует многообразная трактовка указанного понятия, и оно нередко используется с многообразной смысловой нагрузкой.

В отечественном законодательстве нет трактовки понятия «малый бизнес».

Федеральный закон о развитии МСП [2] раскрывает содержание понятия субъектов МСП. К ним причисляются зарегистрированные в соответствии с законодательством РФ и отвечающие условиям, зафиксированным указанным Законом, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы,

сельскохозяйственные потребительские кооперативы, крестьянские хозяйства и индивидуальные предприниматели. При последующей классификации указанный федеральный закон дифференцирует малое и среднее предпринимательство, однако при дифференциации по количеству сотрудников законодатели замещают коммерческие организации на предприятия, что является не совместимым с первоначальной трактовкой.

С экономической точки зрения малый бизнес выступает комплексным многопрофильным объектом для изучения и с данной позиции природа малого бизнеса может быть показана в трех гранях – как экономическое явление, как экономическая категория и как область хозяйственной деятельности.

Как экономический феномен малый бизнес есть общность малых организаций и частных лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью в области изготовления и распределения материальных ресурсов и услуг. Ключевым критерием к установлению природы малого бизнеса как экономического феномена выступает организационно-экономическая характеристика малого бизнеса.

В качестве экономической категории малый бизнес воплощает рыночные отношения между юридическими и физическими лицами, где хотя бы одна из сторон является малой организацией/индивидуальным предпринимателем, осуществляющими экономическую деятельность касательно изготовления, обмена, распределения и потребления продукции и услуг для генерации дохода и реализации конкретных потребностей граждан [3, с. 45].

Как область функционирования субъектов хозяйствования малый бизнес воплощает вариант экономической деятельности по изготовлению товаров и их рыночной продаже в обстоятельствах конкуренции и выступает формой мелкого изготовления в ситуации рынка.

Малый бизнес можно описать как общность хозяйствующих субъектов, как причисленных законодательством исходя из количественных

признаков и формы собственности к субъектам малого бизнеса, так и субъектов, удовлетворяющим ключевым требованиям законодательства о малом бизнесе, однако в следствие формальных предпосылок, не входящих в указанные институциональные границы, а кроме того экономическую деятельность этих субъектов. То есть малый бизнес консолидирует предпринимателей без образования юридического лица и малые организации - юридические лица: 1) всех форм собственности, 2) характеризующихся как активным, так и пассивным существованием на рынке [4].

Отметим, что в научных трудах в основном присутствует термин «малый бизнес», нежели малое предпринимательство.

К настоящему времени предложены несколько подходов к пониманию малого бизнеса: количественный, качественный, комбинированный. А.А. Курочкина и Т.С. Хныкова в работе «Стратегия развития малого предприятия: теория и практика применения» полагают, что качественный подход понимания малого бизнеса базируется преимущественно на оценке субъективных компонент, в частности, система мотивации и т.д. Недостатком указанного подхода выступает сложность его практического использования, предопределенная, в том числе трудностью доступа к внутриорганизационным сведениям.

Комбинированный подход к определению малого бизнеса подразумевает применение так называемого «экономического» и «статистического» методов. По экономическому определению малая организация должна отвечать трем критериям: малая доля рынка в рыночном пространстве ее области функционирования; управление предприятием производится собственником лично, организация является независимой. По статистическому определению подразумевается применять такие критерии как удельный вес в валовом национальном продукте, количество занятых сотрудников, оборот, развитие инноваций и пр. [5, с. 109].

Оценка иностранного опыта рассматриваемого определения демонстрирует, что чаще всего применяются количественные критерии выделения малых организаций и значительно реже качественные.

За границей активно используются понятия «малое и среднее предпринимательство» (МСП) и «малый и средний бизнес» (МСБ), которые применяются соответственно в ЕС и США, а их основные отличия заключаются в критериальных признаках, обусловленных государственными нормативными актами.

Признаки причисления малых предприятий к различным категориям разнообразны в различных государствах. Различия в установлении сектора малого бизнеса наличествуют даже между государствами ЕС, штатами США, что не всегда положительно влияет на поддержание конкуренции в сегменте малого бизнеса, формируя дополнительные препятствия для бизнеса в границах одного государства либо союза государств [6, с. 37] (рисунок 1).

По информации Всемирного банка, общее количество критериев, по которым организации причисляются к субъектам малого и среднего бизнеса, больше 50. В частности, в ФРГ, Бельгии, Соединенном Королевстве, Голландии, Португалии применяются в качестве критерия - величина оборота организации, в Италии и Ирландии – размер недвижимости. Данные различия обусловлены национальной спецификой, различиями в уровне индустриализации, места и функций государств в международном разделении труда.

При этом в мировой практике, самыми общими показателями, исходя из которых организации разнообразных организационно-правовых форм причисляются к субъектам малого бизнеса, выступают:

- количество сотрудников;
- величина уставного капитала;
- стоимость активов;
- размер оборота (прибыли, дохода).

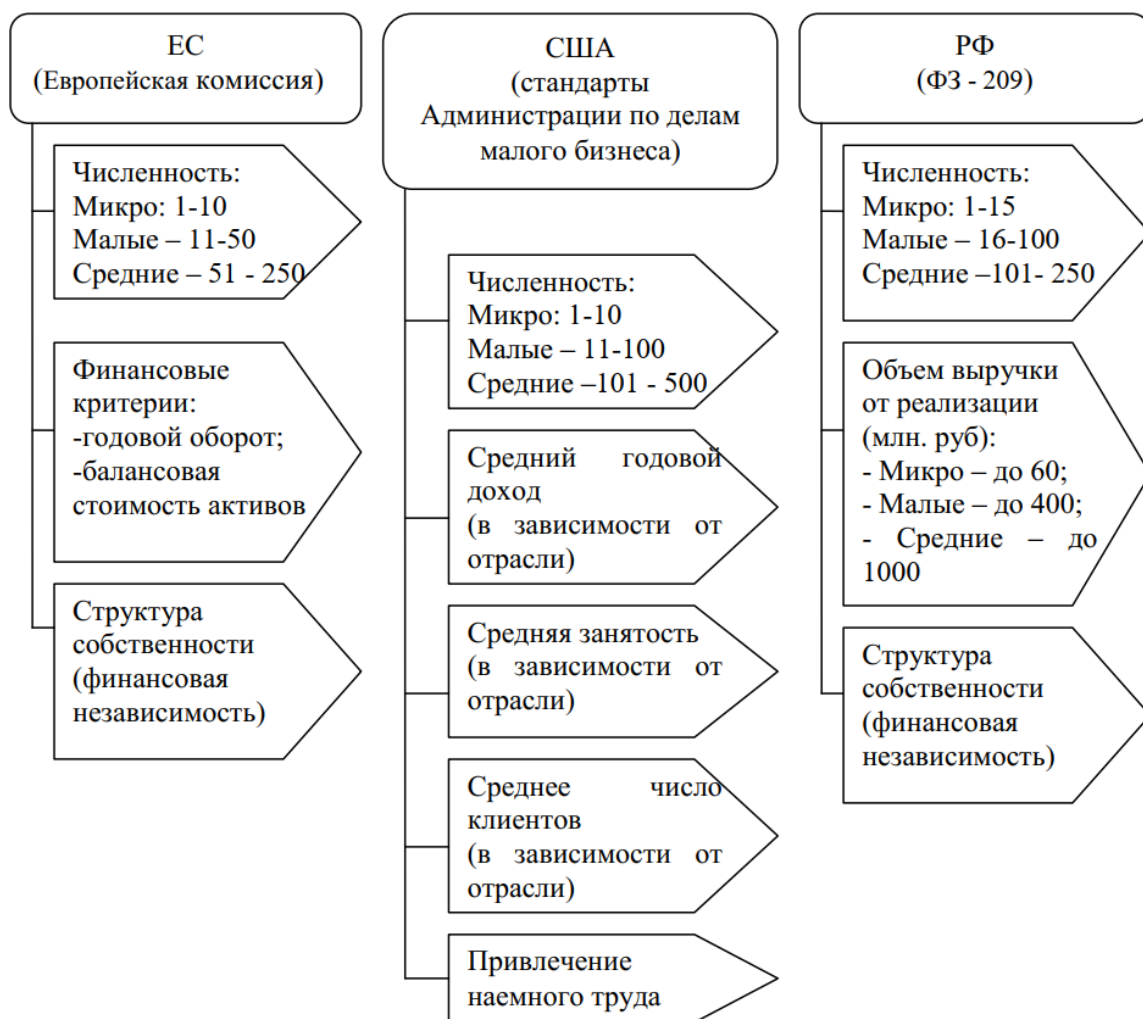


Рисунок 1 – Критерии причисления к субъектам малого и среднего бизнеса организаций ЕС, США, РФ, 2013г. [6, с. 38]

В частности, Международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в которую входят экономически высокоразвитые государства, понимает организации с количеством занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые» [7, с. 39].

В настоящее время в государствах ЕС функционирует свыше 16 млн. малых и средних организаций, на которых трудятся около 100 млн. чел. при общей совокупности занятости в 150 млн. Свыше 90%, т.е. около 15 млн. организаций их них считаются «очень мелким предприятиям» с количеством занятых до 10 чел., а на оставшемся одном млн. организаций число трудящихся варьируется от 10 до 250 чел. «Очень мелкие предприятия» обеспечивают треть всех рабочих мест в государствах ЕС и формируют четверть общего оборота, а консолидировано с мелкими и средними (до 250

сотрудников) –, соответственно, две трети рабочих мест и 65% общего оборота. Свыше половины (55%) малых организаций и 70% «очень мелких предприятий» функционируют в торговле и услугах. Прочие – в большей мере в строительстве и в меньшей – в прочих отраслях промышленности.

В Соединенном Королевстве причисление организаций к субъектам малого бизнеса базируется на величине оборота и количества занятых (различающихся по секторам экономики). К мельчайшим причисляют организации с количеством занятых от 1 до 25 чел., к мелким - от 25 до 99 чел. В то же время в обрабатывающей промышленности малыми понимаются организации с занятостью меньше 200 чел., тогда как в торговле – это организация с годовым оборотом ниже 400 тыс. фунтов стерлингов.

Малый бизнес, по сути, массовый слой мелких собственников, которые в следствие своей многочисленности в существенной степени обуславливают социально-экономический и в некоторой степени политический уровень развития государства. По сложившемуся уровню жизни и социальному положению их можно причислить к большинству граждан, одновременно выступая как непосредственным изготовителем, так и приобретателем продукции и услуг. Сегмент малого бизнеса представляет наиболее разветвленную сеть организаций и индивидуальных предпринимателей, функционирующих преимущественно на локальных рынках и напрямую сопряженных с массовым потребителем продукции и услуг.

Сегмент малого бизнеса предстает неотделимым, объективно значимым компонентом всякой развитой хозяйственной системы, в отсутствии которого экономика и социум в целом не способны нормально функционировать и развиваться. Несмотря на то, что «лицо» всякого развитого государства представляют большие компании, а присутствие значительной экономической силы - крупного капитала в существенной мере обуславливает степень научно-технического и производственного потенциала, действительной основой существования государства с рыночной

системой экономики выступает малый бизнес как самая массовая, мобильная и гибкая разновидность деловой жизни.

Хорошая адаптируемость и массовый охват почти всех областей внутреннего рынка государства предоставляют стабильность развития экономики и содействуют стабильности государства.

Собственники малых организаций, с одной стороны, выступают малыми владельцами и консолидированы корпоративными интересами касательно собственности с крупным и средним капиталом. С иной стороны, представителей малых организаций и индивидуальных предпринимателей характеризует то, что их условия жизнедеятельности и функционирования, а кроме того положение активного изготовителя и одновременно приобретателя на внутреннем рынке обуславливают их к упрочнению связей со своими перманентными и возможными клиентами из разнообразных социальных категорий [8, с. 97]. Все указанное и обуславливает социальное поведение представителей малого бизнеса, базирующееся на непосредственной зависимости от локальных и государственных интересов.

1.2 Основные свойства малого бизнеса

Малый бизнес выступает значительным инструментом для решения общности экономических, социальных и политических задач. В государствах с рыночной системой функционирования экономики в сегменте малого бизнеса сконцентрирована большая часть экономически активных граждан и формируется около половины ВВП [9, с. 16].

При исследовании природы малого бизнеса следует рассмотреть признаки, дифференцирующие его от прочих видов деятельности:

1. свобода в определении направлений деятельности, инструментов и методов;
2. поиск неосвоенных областей приложения труда, разработка нестандартных решений, оптимизация производства;

3. риск, потому что деятельность всегда осуществляется в ситуации неопределенности, высокой степени ответственности за разрабатываемые решения;

4. успех, для которого и создается дело. Воплощение указанного критерия может быть разнообразным – высокий доход и увеличение личного состояния, высокое социальное положение. Движущим условием любого бизнеса обязательно выступает личная выгода, какие бы формы и цели она не получала;

5. адаптационные поведенческие механизмы, выступающие специфическими и свойственными российским малым организациям:

- активная рыночная политика, направленная на реализацию спроса. Сущность ее выражается в выборе области деятельности, установлении ассортимента, величины и структуры производства, политике ценообразования, распространения на рынки (деятельность малого бизнеса с конкретными категориями потребителей, сегментами рынка);

- частичный уход в теневую экономику. Данная стратегия выживания довольно распространена в секторе малого бизнеса. Это касается не только контроля за оборотами малых предприятий, которые выводятся из-под государственного учета и контроля, но также кадрового учета персонала таких предприятий, которые обычно трудятся без заключения трудовых договоров и получают необлагаемые налогами и социальными взносами денежные выплаты [10, с. 383].

Кроме указанных признаков, различные исследователи предлагают свою систему признаков организаций малого бизнеса. Например, на рисунке 2 представлены Отличительные черты предприятий малого бизнеса по Ван Хрону.

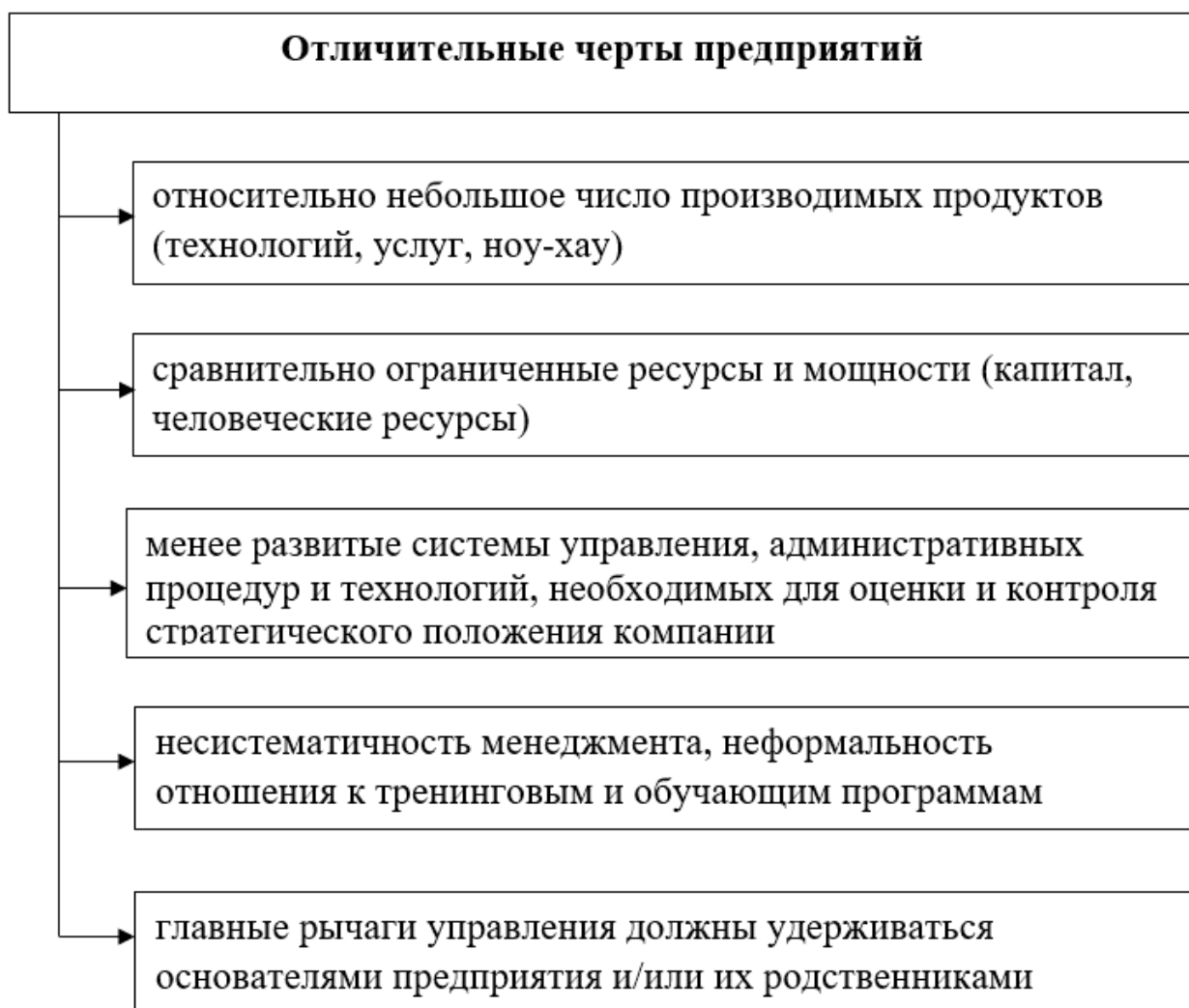


Рисунок 2 - Отличительные черты предприятий малого бизнеса по Ван Хрону

Охарактеризуем ключевые преимущества, которые свойственны малому бизнесу.

1. Малый бизнес – это гибкая экономическая структура, оперативно настраивающаяся на трансформацию рынка. Целью предпринимательской деятельности выступает изготовление и предложение рынку такого товара, на который существует спрос и который генерирует предпринимателю прибыль.

Развитие технологий, науки и техники перманентно обуславливает качественное изменение спроса, на которое не способны быстро реагировать большие организации в следствие инертности производства как результат его громоздкости. Это способны реализовать организации малого бизнеса

благодаря гибкости и скорости принятия решения, так как собственнику проще проконтролировать производственный процесс и быстро его трансформировать с учетом трансформаций спроса на рынке.

Соответственно, ключевым преимуществом малого бизнеса в ситуации существующего рынка выступает более гибкая, чем у больших организаций, реакция на быстро трансформирующийся спрос: умение установить формирующуюся потребность и незамедлительно отреагировать мобилизацией своих средств и возможностей. Указанная маневренность организаций малого бизнеса происходит из следующих качеств: организация малого бизнеса не обусловлена громадной производственной программой, сформированной на далекое и не очень будущее; оно не обременено многочисленными сотрудниками, наличие которых подразумевает сложные навыки менеджмента; организация малого бизнеса имеет возможности изменить собственную рыночную стратегию, сразу, как только определена новая «ниша», и манипулировать ценами на свой товар [11, с. 113].

2. Малые организации играют заметную роль в обеспечении занятости и формировании дополнительных рабочих мест. Общеизвестно, что данная проблема весьма актуальна для Российской Федерации. В последние несколько лет в Западной Европе, США и Японии организации малого бизнеса дают 2/3 прироста новых рабочих мест, что дало существенно уменьшить безработицу в данных государствах.

3. Само наличие организаций малого бизнеса на рынке благоприятствует уменьшению уровня цен, обеспечивают структурную гибкость экономики и перманентное внимание изготовителей к потребительскому спросу и качеству выпускаемых товаров. Сущностной характеристикой организаций малого бизнеса считается то, что именно они формируют требующуюся для рынка атмосферу конкуренции.

4. Малый бизнес может почти идеально реализовывать вспомогательные функции по отношению к большим изготовителям. Крупные компании децентрализуют производственный процесс, делегируя

отдельные его стадии малым организациям. В экономически развитых государствах малый бизнес формируется так: крупная производственная корпорация, а вокруг нее пояс из 150 – 300 мелких организаций, работающих на данный крупный завод. В различных моделях рыночного хозяйства уровень указанной взаимозависимости отличается: так в США она несколько ниже, в Японии – традиционно немного выше. Корпорации применяют рыночную и структурную гибкость организаций малого бизнеса, их инновационные возможности. Крупные компании заинтересованы в работе с организациями малого бизнеса потому, что подобное сотрудничество нивелирует их неповоротливость в поиске и воплощении новых технологических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в быстром получении значимых сведений, передовых инноваций. Например, промышленные гиганты «Форд» и «Крайслер», приобретают некоторые составляющие для своих автомобилей у ряда малых организаций.

5. Для создания малого предприятия достаточен сравнительно небольшой первоначальный объем инвестиций. У малых организаций короче сроки строительства, небольшие размеры, им быстрее и дешевле перевооружиться, внедрить новую технологию, добиться наилучшего сочетания машинного и ручного труда. Заниматься малым бизнесом может почти всякий, обладающий предпринимательскими качествами и минимумом начальных ресурсов.

6. Многие малые организации имеют инновационный характер. Они способны рискнуть, так как их потери в ситуации неудачи будут несравненно ниже, чем потери крупной компании.

Однако у малого бизнеса есть и определенные недостатки, кроме того, некоторые исследователи полагают, что некоторые преимущества малого бизнеса мифологизированы.

В частности, достоинством по сравнению с крупным бизнесом считаются гибкость и мобильность. Однако наибольшей гибкостью и мобильностью (способностью быстро менять производственную программу

и профиль производства) обладают трудоинтенсивные отрасли. Ни один станок не сравнится с человеком в широте и гибкости перестройки производственной программы.

К недостаткам малого бизнеса следует отнести то, что, малые организации находятся в худших конкурентных обстоятельствах на рынке по сравнению с крупными компаниями. Наиболее часто встречающиеся проблемы малых предприятий представлены на рисунке 3.

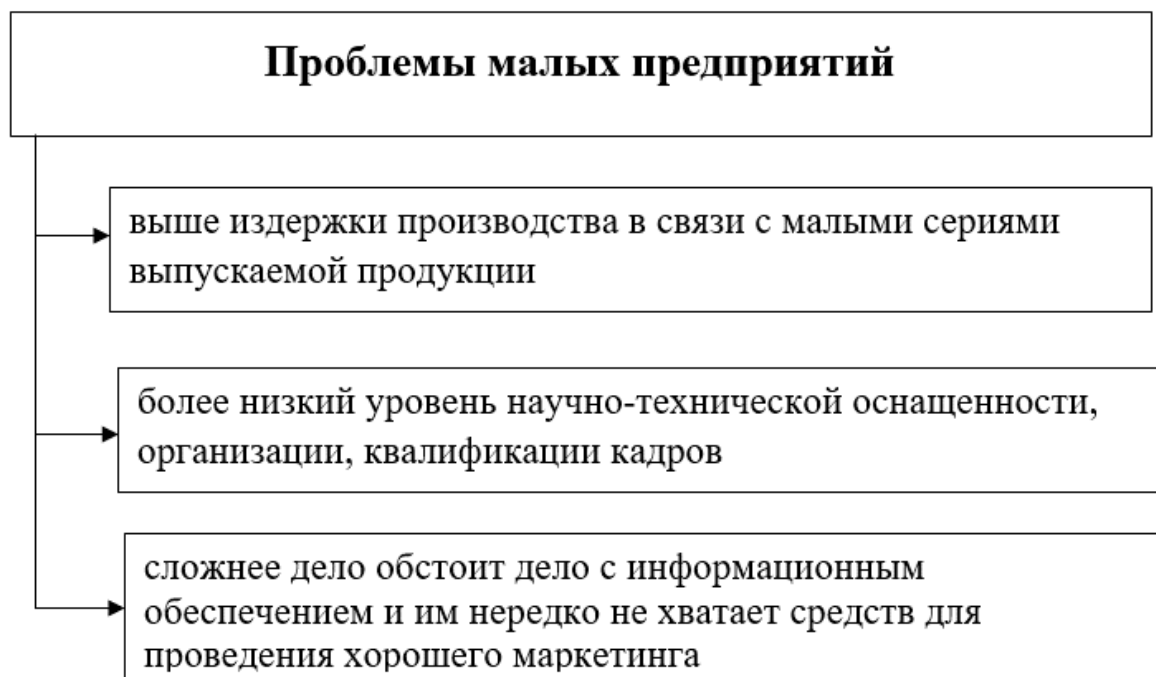


Рисунок 3 – Проблемы малых предприятий

Охарактеризуем классические для развитых государств задачи, решаемые малыми организациями.

1. Ослабление колебаний экономической конъюнктуры, реализующие специфичный механизм сбалансирования спроса и предложения. Небольшие предприятия формируют некий фундамент, на котором появляются более высокие «этажи» экономической системы и который в значительной степени обуславливаю архитектуру всего сооружения. Главным образом названное относится к интегрирующим, соединяющим экономику воедино мелким организациям.

Малые организации могут заполнять «свободные ниши», появляющиеся в промежутках между товарной массой, выбрасываемой на

рынок компаниями-гигантами. В результате того, что потребителей определенной продукции на текущих рынках обычно в сотни и тысячи раз больше, чем производителей, индивидуальные потребности всякого потребителя не возможно реализовать. Крупные производители нацелены преимущественно на усредненные товары и нужды, из которых выпадает масса неудовлетворенного либо не в полной мере удовлетворенного розничного спроса. Указанное и становится «нишей» для малого бизнеса.

То есть без малого бизнеса наблюдалась бы «лоскутная экономика». Отдельные нужды рынка реализовывались бы целиком, иные же игнорировались. Наоборот, перманентный поиск новых общественных нужд и постоянная адаптация к ним - базис стратегии малых организаций.

2. Не менее значима роль малых организаций в создании конкуренции в экономике. Для конкретной малой организации столкновение с монополией обычно завершается гибелью. Во взаимоотношениях всего малого бизнеса и крупного капитала роли распределяются по другому. Атакующей стороной обычно становится рой мелкий организаций.

3. Развитие конкуренции формирует комплекс сильных мотивационных стимулов для более совершенного употребления знаний, навыков, сил и трудолюбия граждан, что в свою очередь позволяет более интенсивно разрабатывать и применять наличествующие материальные, кадровые, организационные и технологические средства.

4. Свойственные малому бизнесу гибкость и высокая адаптивность к вариативности рыночной конъюнктуры благоприятствует стабилизации макроэкономических процессов в государстве.

Малый бизнес довольно успешно существует на небольших рыночных секторах. Если крупные формы хозяйственной деятельности благоприятствуют увеличению общехозяйственной эффективности посредством экономии на масштабах изготовления, то малые организации придают экономической системе гибкость, мобильность.

5. Изменение технологий и структуры определенных отраслей промышленности, ускоряя процесс перераспределения капиталов из устаревших отраслей в наиболее перспективные и быстроразвивающиеся.

6. Создание диверсифицированной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг стимулирует развитие более гибких и мобильных организационно-производственных структур.

7. Развитие инновационного потенциала экономики.

Скорость освоения новых типов продукции либо услуг у малых организаций на 30% выше, а эффективность (при существенно меньших издержках) больше в 8 раз. По оценкам Национального научного фонда США малые организации генерируют в 6 раз больше новаций в расчете на одного занятого, чем большие, им необходимо в среднем 2,2 года, для того чтобы выйти с созданным новшеством на рынок, в то время как большим - 3,5 года. У малых организаций сравнительно невысокие затраты изготовления на начальной стадии инновационного процесса, так как обычно длительность данного этапа способно воздействовать на освоение и выпуск нового товара.

8. Увеличение налогооблагаемой базы бюджетов всех уровней.

9. Ускоренное освоение инвестиций. Активно развивается своеобразная форма инвестиционной деятельности - лизинг. Лизинг особенно привлекает малые организации как решение задачи получения оборудования. Именно они выступают получателями лизингового оборудования, и таким образом инвестируют ресурсы в производственные фонды [12, с. 112].

Соответственно, высокие темпы освоения нововведений, подвижность технологических изменений, стремительный рост сегмента услуг, жесткая ценовая и неценовая конкуренция, обуславливающая с одной стороны уменьшение цен, с иной стороны то, что клиент получает товары и услуги более высокого качества, возможность для государства получать большие

ресурсы в виде налоговых поступлений – указанное и формирует значимый вклад малых организаций в экономику страны.

1.3 Зарубежный опыт поддержки и регулирования малого бизнеса

Международный опыт развития малого бизнеса демонстрирует, что рассматриваемая бизнес-прослойка является крайне значимой в национальной экономике.

Средством увеличения доли малого бизнеса в экономике является система стимулирования. Стимулирование малого бизнеса за рубежом включает достаточно затратные меры поддержки:

- налоговые льготы;
- льготные кредиты и кредитные гарантии;
- обучение кадров и облегчение доступа к информации;
- защита интеллектуальной собственности;
- безвозвратные субсидии на осуществление научно-технических программ (Япония);
- финансирование научных исследований;
- защита интересов при государственных закупках [13, с. 28].

Государство таким образом принимает на себя часть издержек малого бизнеса.

Опыт таких государств, как США, Япония, Германия, является наиболее интересным с учетом достигнутых успехов в вопросе развития и эффективного управления сегментом малого бизнеса.

В США с 1953 года функционирует закон о поддержке малого бизнеса, тогда же создали Администрацию малого бизнеса (The U.S. Small Business Administration – SBA). Ключевые области компетенции – консультирование, контракты, кредитование.

SBA дана возможность производить прямое кредитование за государственный счет. Наибольшей популярностью и спросом пользуется

кредитование под государственные гарантии. По состоянию на июль 2017 года в зависимости от суммы займа и сроков его погашения процентные ставки варьируются в диапазоне от 6 до 9% годовых. При прочих тождественных условиях, чем выше сумма, тем меньше ставка. По условиям программы, заемщик берет на себя 10% всех расходов, все прочие расходы берет на себя банк либо иное кредитное учреждение под стопроцентную гарантию SBA.

По положениям указанного закона от 1953 года, как минимум 23% всех государственных заказов должны заключаться с малым бизнесом. SBA строго контролирует соблюдение указанной пропорции и осуществляет мониторинг программы государственных закупок.

Еще один значимый момент, преимущественное право на получение государственного заказа имеют женщины – предпринимательницы. Для того чтобы воспользоваться указанным правом, предприятие на 51% должно принадлежать одной либо нескольким женщинам. Обычно подобные организации занимаются предоставлением услуг – консультированием, обучением основам бизнеса, оказанием содействия в получении финансирования и юридической поддержки.

В качестве государственной поддержки в США функционирует Программа центров развития малого бизнеса, принятая в 1980 году. Центры созданы при учебных заведениях США и выступают своеобразной школой подготовки будущих предпринимателей, где добровольцы из числа студентов колледжей и университетов, а помимо того преподаватели учебных заведений, консультируют по вопросам управления, осуществляют техническую и юридическую помощь при открытии малого предприятия.

Важная черта бизнеса в США – это широкое распространение франчайзинга. Благодаря указанному решению становится намного проще открыть свой бизнес [14, с.47].

Рассмотрим опыт государственной поддержки предпринимательства в Германии. Из европейских стран, Германия, в уровне развития малого

предпринимательства, пожалуй, является самой передовой – в стране зарегистрировано 3 500 тыс. человек, занимающихся предпринимательской деятельностью, что составляет 4,2 % от общей численности населения страны и при этом доля доходов от предпринимательской деятельности в общей сумме ВВП составляет 57,0 %.

Как же помогает государство малому бизнесу, чтобы получать от него такую отдачу? Это, прежде всего, финансовая поддержка. Всякий коренной житель ФРГ, решивший заняться бизнесом, может получить льготный государственный кредит до пятидесяти тысяч евро на двадцать лет. Предприниматель на протяжении первых двух лет может пользоваться денежными ресурсами безвозмездно. Дальнейшие восемь лет следует вносить в банк лишь льготные проценты за пользование кредитом – это 4–5% годовых. А непосредственно сумму задолженности следует погашать лишь с одиннадцатого года предоставления кредита. Помимо указанного, правительством ФРГ компенсируется осуществление разнообразных исследований и научных трудов до 40 тыс. евро.

Величина инвестиций в развитие малого бизнеса в ФРГ составляет 51,5% от совокупных финансовых вложений государства. Малые организации же ежегодно берут кредиты у государства на сумму 50 млрд. евро.

В ФРГ заметное место занимает «Программа инновационной поддержки малого предпринимательства» по развитию научно – исследовательских и опытно – конструкторских работ (НИОКР) предприятиями сектора малого бизнеса в объединении с научными учреждениями. По данной программе предусмотрен перевод «теоретиков» в «практики» и наоборот.

Следует отметить и такой опыт Германии в развитии малого бизнеса, как вовлечение старшеклассников и студентов в предпринимательскую деятельность. Правительство Германии в содействии с центральным банком страны реализует программу финансовой поддержки и стимулирования

студенческого предпринимательства. За последние годы программа дала свои результаты – в стране создано более 350 новых инновационных предприятий.

В другой европейской стране, Великобритании – наибольший уровень зарегистрированных предпринимателей в общей численности граждан страны – 7,6% , то есть почти каждый восьмой занят бизнесом. Малый бизнес Соединенного Королевства оказывает на экономику государства значительное воздействие – 55 % дохода в совокупной сумме ВВП [13].

Значимая роль в развитии малого бизнеса принадлежит бюджетной политике государства. Такие поощрительные меры правительства, как установление пониженной ставки налога для мелких организаций, отложенная оплата счетов, рациональная система скидок при оплате просроченных ссуд, наличие льгот по оплате налога на имущество, позволяет малому бизнесу оставаться платежеспособными и развивать свое дело.

Министерство предпринимательства, промышленности и управленческих реформ, а кроме того отдельные министерства разработали четыре категории программ помощи малому бизнесу, представленные на рисунке 4.

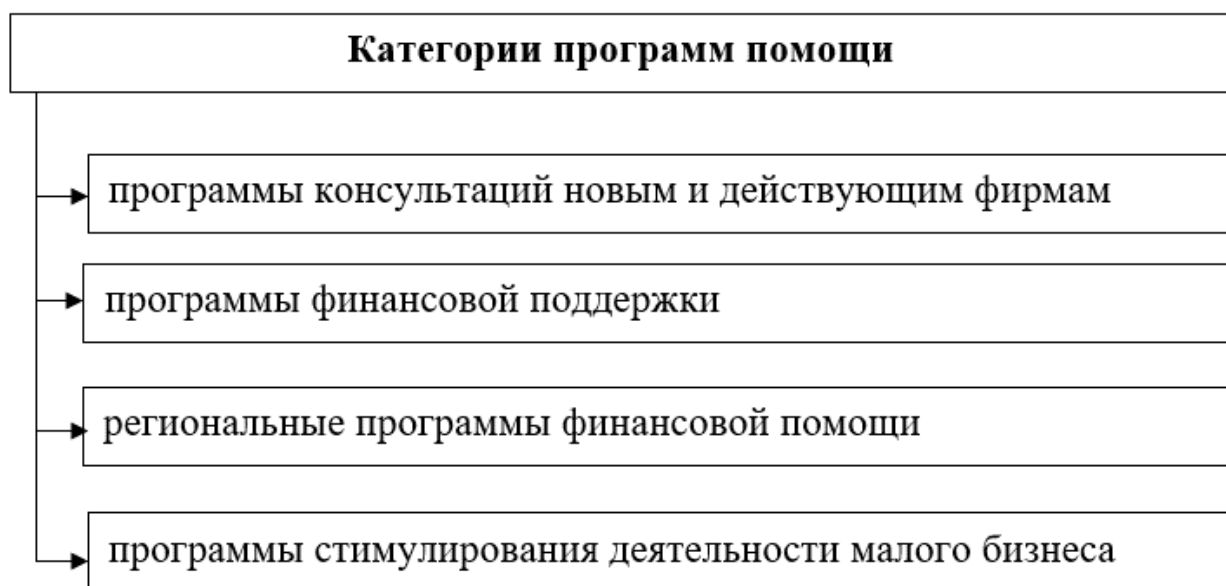


Рисунок 4 - Категории программ помощи малому бизнесу в Великобритании

Осуществление указанных на рисунке 4 программ дает ощутимую помощь в развитии малого бизнеса в Соединенном Королевстве, малый бизнес которого предстает неотъемлемой составляющей и движущей силой экономики государства.

Среди организационно-правовых мер следует указать учреждение в апреле 2000 г. Службы малого бизнеса (The Small Business Service – SBS) – это специальный государственный орган, который ответственен за развитие и поддержку малого бизнеса на национальном уровне. Данная служба входила в состав Министерства торговли и промышленности (Department of Trade and Industry – DTI). Перед SBS правительство установило такие задачи:

- разработка и оптимизация государственной политики в сегменте малого бизнеса;
- поддержка интересов малого бизнеса в правительстве;
- сокращение, сведение к минимуму бюрократических барьеров;
- координирование работы уполномоченных органов по поддержке малого бизнеса;
- анализ эффективности программ поддержки малого и среднего бизнеса [15].

С созданием SBS в Великобритании усилилась централизация стратегического управления сферой малого бизнеса.

Также в целях государственного стимулирования малого бизнеса в 2000 г. был создан перманентно функционирующий общественный орган – Совет малого бизнеса (The Small Business Council, SBC), в котором участвуют 20 членов.

Указанный независимый орган консультирует директора SBS по проблемным вопросам малого бизнеса, докладывает об уровне успешности государственной политики в секторе малого бизнеса государственному секретарю по вопросам промышленности и торговли.

Основная часть членов SBC – это действующие предприниматели, у которых есть большой опытом осуществления предпринимательской

деятельности. SBC проводит заседания каждые два месяца. В SBC создаются рабочие группы и устанавливается тематика деятельности по проблемным вопросам предпринимательства.

SBC как независимый орган свободно критикует деятельность SBS, прочих структур, которые осуществляют программы поддержки малого бизнеса. SBC представляет интересы малого бизнеса по всему Соединенному Королевству путем взаимодействия с локальными союзами бизнесменов при региональных обсуждениях ключевых задач развития малого бизнеса.

Посредством интернет-сайта бизнесмены могут непосредственно задавать интересующие их вопросы и направлять предложения в SBC. SBC ежегодно публикует отчет о своей деятельности и рекомендации, которые направлены органам власти Соединенного Королевства.

SBS разработала такие положения, которые обеспечивают снижение расходов малых организаций в соответствии с законодательством:

- освобождение от реализации отдельных требований аудита для организаций, оборот которых меньше 500 тыс. ф. ст.;
- упрощение форм финансовой отчетности малых организаций;
- упрощение налогообложения предпринимателей, которые работают на условиях самозанятости.

Правительственные органы, кредитно-финансовые институты обеспечивают доступ малого бизнеса к финансированию, размер кредитования по государственным программам всякий год составляет свыше 6 млрд ф. ст.

Значимой инициативой в этом направлении выступает осуществление программы гарантированных кредитов малым организациям, которая была учреждена в 1981 г. для поддержки ликвидных организаций, не получающих по различным обстоятельствам финансирования из традиционных источников.

Согласно указанной программе кредиторам предоставляется правительственная гарантия от 70% до 85% кредита для надлежащих

организаций. Дифференциация величины гарантии осуществляется исходя из приоритетов локальных властей по поддержке малых организаций отдельных регионов.

Ярким лидером среди стран по развитию малого бизнеса является Япония. Экономика Японии заметно отличается от экономик других стран минимальным участием государства, государству принадлежит только монетный двор, все остальное производство находится в руках частного капитала.

В экономике Японии малые и средние предприятия играют заметную роль: на их долю приходится 99,3% общего количества организаций, около 55% 55% проданной продукции и 80% численности занятых в промышленности.

Государственное стимулирование малого бизнеса проводится на всех этапах – регистрации, становления, роста. Для этого применяется система многообразных экономических инструментов: льготные займы и кредиты, налоговые льготы, техническая и консультативная помощь, информационно–компьютерное обслуживание, подготовка персонала и пр.

Безвозвратная финансовая помощь дается лишь на научно–технические программы. Финансовая поддержка производится и посредством налоговых льгот, предоставляющих организациям возможность резервировать часть прибыли. Ставки налогов на доходы организаций и кооперативов малого бизнеса равны 27–28% по сравнению с 37,5% для крупных компаний. Специальные финансовые и налоговые льготы предоставляются организациям, функционирующим в секторах, воздействующих на стабилизацию жизни и благосостояние граждан.

Заметную помощь в оптимизации менеджмента малым бизнесом осуществляют торгово-промышленные палаты и их подразделения, где их специалисты дают консультации бесплатно. В торгово-промышленных палатах трудятся инструкторы-бухгалтеры, которые обучают ведению

текущих счетов и формированию балансов с применением компьютерной техники.

Таким образом, успешное развитие малого бизнеса в Японии во многом выступает итогом проводимой государством активной экономической политики, ориентированной на формирование стимулирующей экономической, политической и социальной среды.

Опыт развитых иностранных государств демонстрирует, что максимально эффективную государственную поддержку малого бизнеса можно реализовывать посредством специализированного государственного органа, который наделяется обширными полномочиями, характеризуется существенным влиянием и значительными ресурсными возможностями: в США – это Администрация малого бизнеса; в Германии – Федеральное министерство экономики и технологий; в Великобритании – Министерство предпринимательства, промышленности и управленческих реформ; в Японии – Министерство экономики, торговли и промышленности.

2 Современное состояние и особенности развития малого бизнеса в России

2.1 Нормативно-правовое регулирование малого бизнеса в РФ

В российской истории понятие «малое предпринимательство» возникло в 1988 году. В указанный период в состав малых причислили государственные предприятия, на которых среднее количество ежегодно работающих не превышало 100 чел. Принцип причисления организаций к малым по количеству персонала присутствует и в текущем отечественном законодательстве.

Согласно с ныне утратившим силу ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», под субъектами малого бизнеса подразумевались коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и прочих фондов не больше 25%, доля, принадлежащая одному либо нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого бизнеса, не больше 25%, и в которых среднее количество трудящихся за отчетный период не превышает определенных предельных значений [16, с. 18].

Выбор только одного показателя - количество трудящихся для причисления организации к числу малых был предопределен главным образом разнородностью присутствующих в отечественной экономике малых организаций, диспропорциями их отраслевой специализации. Так как большая часть малых организаций была и остается сконцентрирована сегодня в непроизводственном секторе, критерий стоимости производственных фондов и уровня товарооборота не играет для них заметной роли. В ситуации высокой инфляции и нерегулярных переоценок имущества организаций на тот момент применение дополнительных критериев потребовало бы от государственных контрольных органов

осуществления регулярных имущественных подсчетов, которые сопряжены с высокими издержками. Помимо того, присутствует и большая вероятность ошибки при оценке.

В последующем, при стабилизации экономики и совершенствовании ее состава, трактовка малого бизнеса потребовало нормативно-правовой доработки.

Сегодня понятие субъекта малого предпринимательства установлено ст. 3 ФЗ от 24 июля 2007 г. №209 –ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [3].

Субъекты малого предпринимательства - хозяйствующие субъекты), отнесенные в соответствии с условиями, ФЗ №209 –ФЗ [3], к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям.

Согласно ст. 4 ФЗ №209 –ФЗ [3] базовыми критериями, на основании которых осуществляется вычленение субъектов малого бизнеса, являются:

- 1) структура уставного либо складочного капитала;
- 2) среднее количество сотрудников;
- 3) величина выручки от продажи товаров, работ и услуг либо балансовая стоимость имущества.

Охарактеризуем структуру уставного либо складочного капитала - критерий, применяющийся в отношении хозяйственных партнерств и хозяйственных обществ, а помимо того хозяйственных товариществ. В частности, чтобы считаться субъектами малого предпринимательства, они должны отвечать хотя бы одному из нижеперечисленных признаков:

- во-первых, участники хозяйственного общества либо хозяйственного товарищества - РФ , субъекты РФ , муниципальные образования, общественные или религиозные организации, благотворительные и прочие фонды (кроме инвестиционных фондов) владеют суммарно не более чем 25% долей в уставном капитале ООО либо складочном капитале хозяйственного товарищества или не более чем 25% голосующих акций

акционерного общества (пп. "а" п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона о малом и среднем предпринимательстве [3]);

- во-вторых, участники хозяйственного общества либо хозяйственного товарищества - иностранные юридические лица и (или) юридические лица, не являющиеся субъектами малого и среднего бизнеса, владеют суммарно не более чем 49% долей в уставном капитале ООО либо складочном капитале хозяйственного товарищества или не более чем 49% голосующих акций акционерного общества (пп. "а" п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона о малом и среднем предпринимательстве [3]).

При этом среднесписочная численность сотрудников за предшествующий календарный год для хозяйственных партнерств и хозяйственных обществ, отвечающих признаку структуры уставного капитала, и прочих субъектов не должна превышать: для малых организаций - 100 чел.; для микропредприятий - 15 чел.

Доход от ведения предпринимательской деятельности хозяйственных обществ, товариществ и партнерств, отвечающих признаку уставного либо складочного капитала, и прочих субъектов за предыдущий календарный год не должен превышать предельные величины, предопределенные Правительством РФ для каждой из категорий субъектов малого бизнеса. Указанный вопрос регламентируется Постановлением Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [17], которое определяет такие предельные ограничения: для малых организаций - 800 млн рублей; для микропредприятий - 120 млн рублей.

В соответствии с ч. 3 ст. 4 ФЗ №209–ФЗ [3] в отношении индивидуальных предпринимателей, которые не привлекали наемных работников в предшествующем календарном году для осуществления предпринимательской деятельности, категория субъекта малого устанавливается в зависимости от величины полученного дохода.

Соответственно, если субъект предпринимательской деятельности, осуществляющий свою деятельность в одной из конкретных организационно-правовых форм, соответствует всем указанным показателям, то он может пониматься субъектом малого бизнеса.

Сведения о подобном субъекте вносятся в единый реестр субъектов МСП, а сам субъект приобретает право на надлежащую государственную поддержку.

В то же время принадлежность субъекта предпринимательской деятельности к той либо иной категории не выступает чем-то постоянным: в случае превышения предельных величин критериев количества сотрудников и величины выручки в течение трех лет подряд категория субъекта малого бизнеса подлежит изменению [18, с. 226].

Законодательство РФ подразумевает немало видов поддержки и льгот для субъектов малого бизнеса. Для получения подобной поддержки необходимо обратиться с заявлением, форма которого утверждена Приказом Минэкономразвития России от 10.02.2016 N 113 «Об утверждении формы заявления о соответствии вновь созданного юридического лица и вновь зарегистрированного индивидуального предпринимателя условиям отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства, предопределенным ФЗ №209 – ФЗ» [19]. При этом для использования льгот либо получения прочей поддержки заявителю не требуется получать специальные документы, подтверждающие его право.

Во-первых, льготы для подобных субъектов присутствуют в области налогообложения, предоставления статистических отчетов, бухучета и порядка ведения кассовых операций.

На основании ст. 14 и 15 НК РФ [20] субъекты РФ и органы местного самоуправления в праве устанавливать региональные и местные налоги, включающие надлежащие льготы для субъектов малого бизнеса. Подчеркнем, что это не обязанность, а право надлежащих органов. В частности, в п. 1 ст. 4.1 Закона г. Москвы от 05.11.2003 N 64 «О налоге на

имущество организаций» [21] зафиксировано, что в случае, если налогоплательщик-предприятие считается субъектом малого предпринимательства и дополнительно отвечает еще ряду показателей, то налоговая база снижается на размер кадастровой стоимости 300 кв. м площади объекта недвижимого имущества в отношении одного объекта по выбору налогоплательщика. Помимо того в соответствии со ст. 346.20 НК [23] РФ субъекты РФ могут своими законами устанавливать налоговые ставки в размере 0% для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (либо) научной области, сроком на два налоговых периода непрерывно. Однако указанное касается только тех налогоплательщиков, впервые зарегистрированных после вступления в силу подобных законов [24, с. 201].

Кроме того в соответствии с ч. 1 - 3 ст. 5 ФЗ №209 –ФЗ [2] сплошное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства производится раз в пять лет.

Выборочные статистические наблюдения осуществляются посредством ежегодных обследований деятельности микропредприятий. Порядок осуществления выборочных статистических наблюдений зафиксирован Правительством РФ (Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 N 79 «О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства») [25].

Кроме того, в соответствии с п. 2 указания ЦБ РФ от 11.03.2014 N 3210 -У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [26] индивидуальные предприниматели и субъекты малого предпринимательства вправе не устанавливать лимит остатка наличных средств в кассе, т.е. не сдавать их в банк, а хранить у себя в кассе.

Помимо того необходимо указать, что в соответствии с п. 4 ст. 6 ФЗ N 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете» [27] субъекты малого предпринимательства могут вести упрощенный бухучет и формировать упрощенную бухгалтерскую отчетность.

Кроме того, это формирование рынка сбыта посредством формирования инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса в соответствии со ст. 15 ФЗ №209 – ФЗ [2] при осуществлении закупок для государственных и муниципальных потребностей. Указанной инфраструктурой выступает система коммерческих и некоммерческих организаций, осуществляющих свою деятельность и привлекаемых в качестве поставщиков для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных потребностей при осуществлении государственных программ и подпрограмм РФ, субъектов РФ, а кроме того муниципальных программ и подпрограмм [28, с. 37].

Помимо указанного, к мерам государственной поддержки относятся имущественная поддержка, информационная поддержка, консультационная поддержка, подготовка и переподготовка кадров.

2.2 Общая оценка современного состояния и проблем развития отечественного малого бизнеса

Федеральная налоговая служба с августа 2016 года ведет единый реестр субъектов МСП [30], по состоянию на 10 января 2019 г. в нем было зафиксировано 6,04 млн организаций. Это «лишь на 0,03% больше, чем годом ранее», отмечают в Институте комплексных стратегических исследований (ИКСИ). По мнению аналитиков, данные реестра свидетельствуют о «явных проблемах в сегменте малого и среднего бизнеса». Падение численности компаний МСП зафиксировано в 57 субъектах РФ.

Несмотря на общую положительную динамику числа МСП в 2018 и 2019 гг. и рост рабочих мест на предприятиях МСП, структура МСП ухудшилась.

Реально рост зафиксирован только в численности ИП в категории микропредприятий (Приложение А). Количество же малых компаний снизилось (Приложение Б). Такая тенденция наблюдалась во всех федеральных округах, при этом сокращение числа малых предприятий (юридических лиц) было зафиксировано в 78 регионах.

Сравнение округов по абсолютному числу субъектов малого бизнеса или числу субъектов малого бизнеса на 100 человек населения не очень показательно. Дело в том, что большее число субъектов малого бизнеса не обязательно указывает на его более высокую развитость. Большую роль играет структура сектора малого бизнеса по масштабам бизнеса. Так, в округе может быть относительно немного субъектов малого бизнеса при относительно небольшом весе микро предприятий и большем весе малых предприятий. Хотя последние не столь многочисленны (что влияет на общее число субъектов малого бизнеса), они теоретически могут создавать больше рабочих мест и добавленной стоимости [30].

Для сравнения проникновения сектора малого бизнеса в экономику федеральных округов лучше использовать показатели, которые не так сильно зависят от структуры сектора малого бизнеса по масштабам бизнеса. Одним из таких показателей является численность работников сектора малых предприятий (рисунок 5) и микропредприятий (рисунок 6).

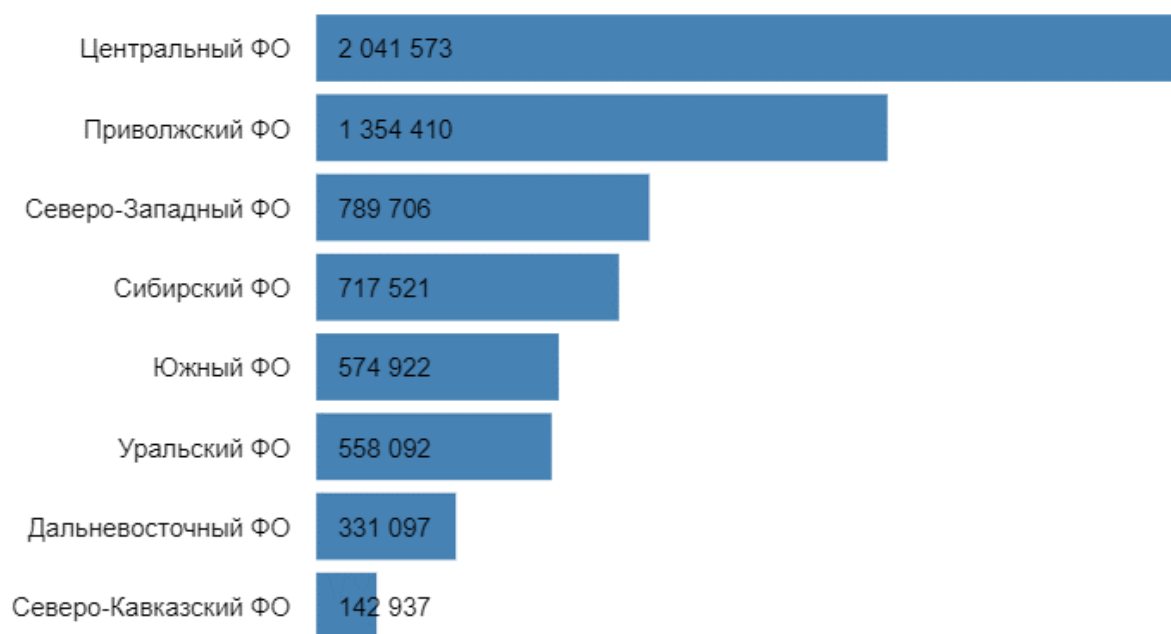


Рисунок 5 – Количество работников малых предприятий (по состоянию на 10.04.2019) [30]

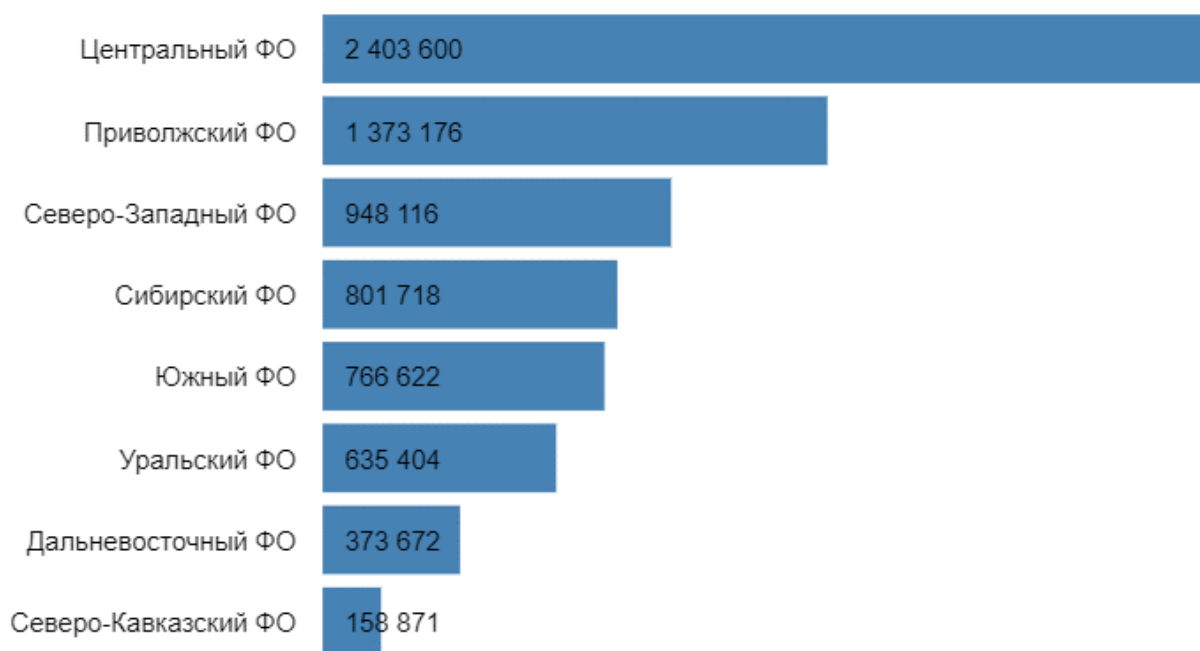


Рисунок 6 – Количество работников микропредприятий (по состоянию на 10.04.2019) [30]

Наибольшее число работников в секторе малых предприятий наблюдается в ЦФО и Приволжском ФО, антилидером является СКФО, аналогичная ситуация по количеству работников, занятых в микропредприятиях. Между лидером и антилидером огромная разница – 14,3 раза по малым предприятиям и 15,1 раза по микропредприятиям.

Среди ключевых проблем предприниматели указали экономические факторы – увеличивающиеся расходы и уменьшение спроса, но на первом месте – экономическую неопределенность (рисунок 7).



Рисунок 7 - Рейтинг факторов с точки зрения оказания сдерживающего влияния на развитие производства (оценка по пятибалльной шкале) [29]

Одной из ключевых проблем, лимитирующих развитие малого бизнеса, выступает доступность кредита. По кредитам на срок более 1 года ставки различались на 1,5-2,5 п.п., на срок до 1 года – на 2,5-3,5 п.п.

Для отечественных малых организаций реальная ставка по кредитам сроком более 1 года на начало 2018 г. составляла не ниже 7%, что при существующих уровнях маржинальности в большинстве видов деятельности значительно уменьшает возможности заимствований.

По сути, в настоящее время налоговая политика в РФ – это довольно примитивный инструмент по изъятию ресурсов из экономики для пополнения консолидированного бюджета. Сегодня налоговая политика реализует преимущественно фискальную функцию и почти не реализует иную значимую функцию – стимулирующую.

Согласно информации PwC Paying Taxes РФ входит в категорию стран с наиболее высокой налоговой нагрузкой – на 7 п.п. больше, чем в среднем по миру. В то же время налоговая нагрузка на ФОТ в РФ в 2,3 раза больше, чем в среднем по миру. Уровень налоговой нагрузки в РФ не отвечает уровню производительности труда, которая значительно меньше, чем в развитых государствах.

Хотя значительная часть налоговых поступлений от коммерческого сектора приходится на крупные компании, нагрузка (по отношению к прибыли) на малые и средние организации выше (рисунок 8). Высокая налоговая нагрузка не дает малым и средним организациям развиваться, стимулирует их не к увеличению, а к расчленению и перемещает в теневой сектор.

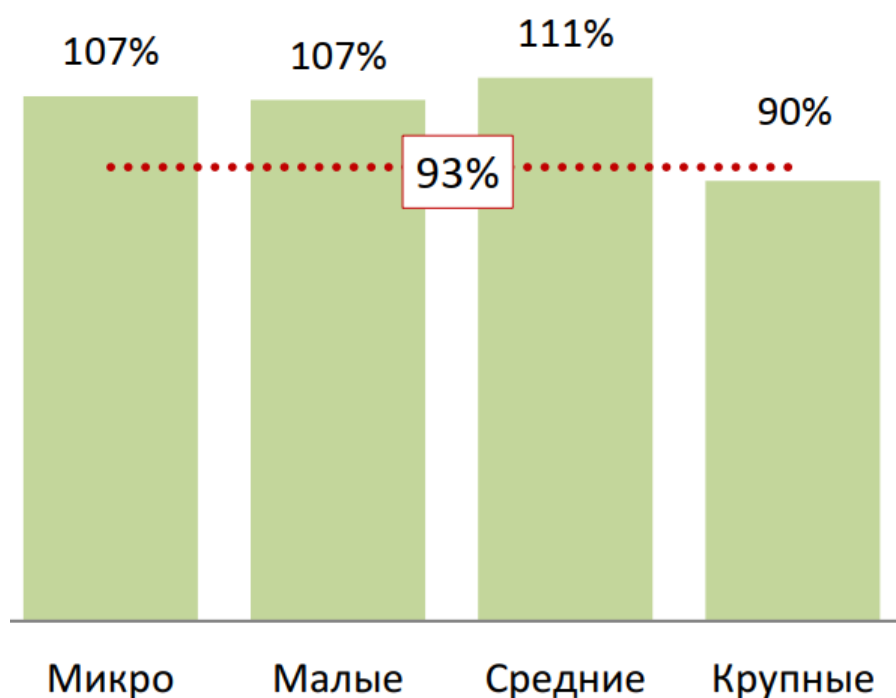


Рисунок 8 - Налоговая нагрузка на предприятия по масштабам предприятий в 2016 г., % прибыли до налогообложения [29]

Поэтому налоговую систему РФ следует реформировать, производя переход от исключительно краткосрочных фискальных целей к целям стимулирования устойчивого экономического роста. Увеличение налоговых поступлений в бюджет должен осуществляться не посредством увеличения

налогов, а посредством развития бизнеса и, как следствие, увеличения налоговой базы.

Практика необоснованного завышения затрат инфраструктурных монополий, в результате которой тарифы растут темпами выше чем инфляция, получила массовое распространение.

Эксперты отмечают, что сама действующая модель тарифообразования «методом от затрат» создает предпосылки для нарушений, в результате текущие затраты инфраструктурных монополий завышены в среднем по России на 30%. Конечный тариф включает в себя все неэффективные затраты.

Эта неэффективность распределяется в платежах, как на население, так и на коммерческих потребителей, в первую очередь на малый бизнес. В частности, в сфере электроснабжения существенный рост ставок тарифа (выше инфляции) на услуги по передаче электрической энергии происходит на уровнях напряжения, на которых в основном работают субъекты малого бизнеса. При этом никакой мотивации у монополий к повышению эффективности нет [32, с. 201].

Помимо вышеназванных проблем следует указать на низкую эффективность программ поддержки малого бизнеса.

Одна из самых системных и эффективных программ поддержки малого бизнеса Минэкономразвития перманентно снижается, если в 2015 г. совокупный объем поддержки на 85 субъектов РФ составлял 16,9 млрд. руб., то в 2018 г. уже 5,02 млрд. руб. [29].

При этом, из этой программы финансируются важнейшие проекты в большинстве регионов – формирование инновационной инфраструктуры (центров кластерного развития, центров инжиниринга, развитие молодежного предпринимательства, поддержка муниципальных программ, в том числе поддержка моногородов, создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса: бизнес-инкубаторы, промышленные парки и др.) [31, с. 201].

Однако в настоящее время из-за значительного снижения величины финансирования, эффективность программы под угрозой, потому что регионы вынуждены в условиях ограниченного бюджета осуществлять в границах мероприятий программы лишь предоставление информационно-консультационной поддержки субъектов малого бизнеса, а это не способно дать значимый рост сектора малого бизнеса в регионе, при этом КРІ остаются прежними: увеличение рабочих мест в субъектах малого бизнеса, увеличение количества малого бизнеса и пр.

2.3 Перспективы развития отечественного малого бизнеса

Основной проблемой, тормозящей развитие малого бизнеса в России в настоящее время, можно считать экономическую ситуацию в стране, вызванную введением против России санкций, снижением курса рубля и последовавшим за ними снижением покупательской способности населения [34, с. 37].

Директор Национального института системных исследований проблем предпринимательства Владимир Був сомневается в росте численности МСП в ближайшее время. Так как, по его мнению, в настоящее время ухудшающиеся экономические условия и вновь появляющиеся нормы административного регулирования буквально выталкивают предпринимателей в тень, заставляют их уходить от безналичного расчета, применять различные схемы, например многие ИП переходят в самозанятые, чтобы сэкономить на налогах [35].

Нельзя сказать, что государство совсем не поддерживает малый бизнес. За последние несколько лет в несколько раз был увеличен порог оборота для выделения малых и средних предприятий. Правительство также ввело двухлетние налоговые каникулы для новых предприятий в сфере услуг, научной и социальной сфере, а также промышленным предприятиям. Властями была создана квота в 18% для малого бизнеса для закупок

государственных компаний и создана Федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса.

Но главная составляющая, которая необходима для стимулирования скорейшего роста числа малых предприятий, а именно финансовая поддержка малых и средних предприятий, только сокращается.

Важно отметить, что в последние полтора десятка лет государством предпринято большое количество мер, направленных на поддержку малого предпринимательства в РФ, в том числе:

1. В 2007 году введен в действие федеральный закон о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [35], в котором определены основные цели государственной политики в области развития этого субъекта хозяйствования. Также в данном законе обозначены формы поддержки субъектов малого бизнеса, в том числе: финансовая, имущественная, информационная и консультационная.

В настоящее время финансовая поддержка субъектов малого бизнеса оказывается в рамках реализации государственных программ, программ субъектов РФ, муниципальных программ, предоставления гарантий, кредитования, льготного налогообложения малого бизнеса, оказания услуг на безвозмездной основе или по более низким ценам.

Имущественная поддержка субъектов малого бизнеса реализуется в форме передачи во владение (пользование) на возмездной или безвозмездной основе либо на льготных условиях имущества, включенного в перечни государственного имущества и муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (кроме имущественных прав субъектов малого бизнеса) для предоставления субъектам малого бизнеса.

Информационная поддержка субъектов малого бизнеса производится на основе создания официальных сайтов информационной поддержки малого бизнеса в сети «Интернет», федеральных, региональных и муниципальных информационных систем, и информационно-телекоммуникационных сетей, а также за счет обеспечения их функционирования.

Консультационная поддержка субъектов малого бизнеса реализуется в форме создания организаций, составляющих инфраструктуру поддержки организаций малого бизнеса и предоставляющих консультационные услуги этим хозяйствующим субъектам, а также путем обеспечения деятельности таких организаций или компенсации расходов, осуществленных и документально подтвержденных субъектами малого бизнеса, на оплату за оказание консультационных услуг.

2. В 2015 году создано Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», на которое возложены обязанности по осуществлению деятельности в качестве государственного института развития малого и среднего предпринимательства и координации деятельности по его поддержке.

3. С 2005 года Акционерное общество «МСП Банк» осуществляет государственную программу финансовой поддержки малого бизнеса.

4. Проводит работу Фонд содействия развитию малых форм предприятий (Фонд содействия инновациям), который создан и функционирует в целях реализации государственной политики развития и поддержки малого бизнеса в научно-технической сфере.

5. В рамках реализации подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции и сырья Минсельхоз России предоставляет субсидии из средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на мероприятия поддержки малых форм хозяйствования на селе. В целом на реализацию этой подпрограммы период с 2013 по 2020 гг. запланировано 81,8 млрд руб.

6. В середине 2016 г. была учреждена «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», в которой установлены приоритетные направления и целевые индикаторы развития малого бизнеса на долгосрочную перспективу.

7. Реализуются федеральные программы «Старт», «Умник», «Развитие», «Интернационализация», «Коммерциализация».

8. Действует льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого бизнеса государственное и муниципальное имущество.

9. Предусмотрены специальные налоговые режимы, упрощенные правила осуществления налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по некоторым налогам и сборам.

10. Установлены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций.

11. Для МСП действует особый порядок участия в закупках товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд. В 2017 году были внесены изменения в законодательство в части расширения доступа малых и средних предприятий к государственным закупкам, в том числе увеличена номенклатура государственных закупок для МСП до 150 позиций и установлена 18%-ная квота по закупкам государственными компаниями товаров, работ, услуг у субъектов МСП.

12. С 2017 года реализуется обновленная программа льготного кредитования малого бизнеса – «Программа 6,5», в соответствии с которой конечная ставка по кредитам не должна превышать 6,5 %.

13. Законодательно установлены послабления в отношении административной ответственности за административное правонарушение, совершенное субъектом МСП впервые. Для данной категории субъектов хозяйствования вместо административного штрафа введено предупреждение.

14. Ведется работа по снижению административной нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса. Так в 2017 году введены послабления в части контрольно-надзорной деятельности в отношении субъектов малого предпринимательства за счет введения риск-ориентированного подхода.

Однако приходится признать, что на сегодняшний день предпринимаемые меры поддержки малого и среднего предпринимательства

недостаточно эффективны для того, чтобы данные субъекты хозяйствования стали действительно конкурентоспособными на рынке, чтобы у российских граждан были желание, возможности и реальные перспективы работать в сегменте малого бизнеса, у функционирующих предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей – развиваться, у крупных коммерческих организаций и государственных (муниципальных) учреждений – сотрудничать с малым бизнесом.

Например, в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» в качестве целевых индикаторов ее реализации определены:

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. человек населения. По плану к 2018 г. этот индикатор должен находиться на уровне 42 единицы на 1 тыс. человек населения или 6 169 800 единиц. Однако по факту на 10.01.2018 г. этот показатель был на 2,0 % ниже запланированного. К августу 2018 г. значение данного показателя снизилось и стало на 4,0 % ниже запланированного;

- доля среднесписочной численности работников, занятых у субъектов МСП, в общей численности занятого населения. По плану к 2018 г. данный индикатор должен находиться на уровне 27,3 %. Однако фактически по состоянию на 10.01.2018 г. и на 10.08.2018 г. данный показатель находился на уровне – 22,4 %, или на 4,9 % ниже запланированного [29].

Приведенные примеры демонстрируют, что на сегодняшний день наблюдается отставание фактических значений индикаторов, заявленных в Стратегии. В дальнейшем ежегодное отставание фактических значений от плановых ориентиров может привести к тому, что заявленная в Стратегии цель окажется мало- или недостижимой. Это в очередной раз подтверждает мысль о том, что уже сегодня необходимо задумываться о том, что предпринимаемые государством меры недостаточно эффективны и необходимы новые пути и предложения для изменения сложившейся ситуации.

Несмотря на действующий спектр проблем, государство стремится реализовать новые, более эффективные программы по поддержке малого бизнеса в ближайшие несколько лет. Вскоре ожидаются следующие поправки, которые призваны стимулировать рост малого бизнеса в стране.

Неэффективно используемое государственное имущество начнут сдавать малому бизнесу по льготной цене, а также ему позволят арендовать недвижимость на льготных условиях. При этом объем имущества, предназначенного для сдачи в аренду малому бизнесу, к 2024 г. будет увеличен не менее, чем на 25%.

К 2020 г. доля закупок крупнейших заказчиков, участником которых является малый бизнес, будет повышена с 15% до 18%. А также с 1 февраля 2019 г. на закупки у малого бизнеса распространяются механизмы факторинга, т. е. деньги за поставленные товары малый бизнес сможет получать не от заказчика, а от банка, который финансирует закупки.

К 2024 г. будет реализована программа «Расширение использования франшиз в секторе МСП». В рамках программы предполагается выдача малому бизнесу льготных микрозаймов на покупку франшизы. А также к 1 июня 2022 г. стоимость лизинга для субъектов МСП будет снижена до средней ставки на уровне не более 8% [36].

С 1 сентября 2019 г. будут введены штрафы за осуществление деятельности без получения статуса самозанятого. Самозанятых отнесут к субъектам малого предпринимательства с предоставлением соответствующих льгот и преференций. Вместо налогов и страховых взносов они будут уплачивать единый платеж. Размер платежа составит 4% с годовой выручки.

Данные изменения лишь ненамного повысят число новых точек малого бизнеса в стране, т. к. налоговая система продолжает ущемлять малый бизнес высокими ставками налога, а сама законодательная база становится все сложнее. Эти факторы заставляют предпринимателей уходить в «теневую экономику» и скрываться от налоговых выплат, что в

дальнейшем приводит их к банкротству. Одним из главных решений этих проблем является внедрение государством прозрачной и лояльной налоговой системы для владельцев МБ, а также внедрение эффективных стимулов для развития партнерства между крупным и малым бизнесом [38, с. 67].

Полагаем, что в сложившихся условиях важнейшее значение приобретает совершенствование финансовой поддержки малого бизнеса.

Полагаем, что наиболее актуальной и острой остается проблема кредитования малого бизнеса. Процесс создания малого предприятия предполагает наличие «стартового» капитала. При отсутствии или недостаточном количестве у предпринимателя собственных средств единственным источником получения необходимого объема финансирования является банковский кредит. Также существенной проблемой для функционирующих на рынке малых предприятий является недостаток оборотных и основных средств, что также демонстрирует высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансовых ресурсов.

Кроме этого, расширение деятельности малого предприятия требует привлечения дополнительных денежных средств, которых у МСП, как правило, нет.

В свою очередь банки неохотно идут навстречу малому бизнесу и стараются минимизировать свои финансовые риски при предоставлении кредитов этому субъекту хозяйствования.

В итоге малый бизнес сталкивается с необходимостью предоставления залога и гарантий, высокими процентными ставками банков, сложностью оформления документов при оформлении кредита, затягиванием решения о предоставлении финансовых средств, отказом в предоставлении кредитов. Как следствие замедляются темпы развития малых предприятий.

В этой связи особое значение имеет повышение доступности финансовых средств для малого бизнеса, в частности путем:

- расширения программ кредитования малого бизнеса коммерческими банками;
- повышения объемов выдачи долгосрочных кредитов;
- улучшения условий предоставления кредитов, как для малых предприятий, так и для банков;
- совершенствования механизма предоставления налоговых льгот и послаблений для коммерческих банков, участвующих в программах кредитования малого бизнеса.

Важнейшим направлением в ходе финансовой поддержки малых и средних предприятий должно стать совершенствование процесса информационного обмена между банками по вопросам кредитования. Эта задача может быть решена путем разработки и дальнейшего использования информационной базы данных о кредитовании малых предприятий, содержащей:

- списки добросовестных и недобросовестных кредитополучателей из числа предприятий малого и среднего бизнеса, включая юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- сведения о приоритетных сферах деятельности малого бизнеса для предоставления кредитов (например, сельское хозяйство или научно-техническая сфера);
- информацию об объемах, целях и сроках предоставления кредитов;
- данные о своевременности уплаты процентов по кредитам, задолженностях по кредитам;
- решения по административным и уголовным делам о невозврате или несвоевременном возврате полученных кредитов, о получении кредитов на цели, не предусмотренные в договоре кредитования, о мошеннических схемах при получении кредитов МСП.

Более того, эта база данных в целях оказания помощи субъектам малого предпринимательства должна содержать сводную информацию, включающую в себя:

- список банков, предоставляющих кредиты СМП в том или ином субъекте Российской Федерации;
- процентные ставки по кредитам по каждому банку;
- перечень документов для предоставления кредитов;
- бланки документов для предоставления кредитов с образцами заполненных бланков, инструкциями и комментариями по их заполнению;
- возможность, сроки и условия отсрочки уплаты процентов по кредитам;
- возможность, условия и порядок льготного кредитования или кредитования по более низким процентным ставкам;
- возможность досрочного погашения кредитов;
- калькулятор общей суммы процентов по кредитам;
- актуальную нормативную правовую базу с комментариями о кредитовании малого бизнеса [39, с. 118].

Данная информационная база данных может быть сформирована на платформе федерального портала малого и среднего предпринимательства. Причем часть сведений этой базы данных должна находиться в открытом доступе, другая часть – использоваться только заинтересованными лицами.

Также на этой платформе может быть размещено on-line консультирование по вопросам предоставления кредитов, могут проводиться тематические on-line семинары, круглые столы и обучение граждан, занятых в сфере малого бизнеса.

Наличие такой базы данных снизит финансовые риски для банков, упростит и ускорит процедуру предоставления кредитов, отсеет недобросовестных кредитополучателей и увеличит возможность получения кредитов для остальных предприятий малого и среднего бизнеса, нуждающихся в финансовой поддержке. На основании информации, представленной в данной базе данных, может быть выявлена ситуация перекредитования субъектов малого бизнеса, когда малые предприятия берут в разных банках второй и последующие кредиты. У добросовестных

представителей малого бизнеса такая ситуация может сложиться из-за невозможности погасить первый кредит и стремления полностью и в установленные сроки выполнить свои долговые обязательства перед банком. Но также подобная ситуация может возникнуть при злоупотреблении предоставленными заемными средствами в рамках реализации мошеннических схем. В данном случае банки в ходе анализа информации, представленной в базе данных, могут заблаговременно, не доводя до уголовного разбирательства, пресечь попытки преступного использования кредитных ресурсов.

Кроме этого, данная база данных может послужить основой для формирования аналитических и статистических обзоров и выявления наиболее острых проблем в сфере кредитования малого бизнеса, а также для проведения анализа при принятии управленческих решений со стороны государства в отношении механизмов развития этого направления поддержки малых форм хозяйствования [39, с. 117].

Также важнейшим направлением, которое необходимо развивать в ближайшие годы, является создание консультационных центров поддержки и обучения предпринимателей. Повышение предпринимательской грамотности среди граждан РФ просто необходимо для подъема малого бизнеса. Если в ближайшем будущем государство сделает акцент на обучение и поддержку владельцев малого бизнеса, а также введет гибкую и понятную систему налогообложения МБ, ситуация в стране начнет меняться. Только в этом случае мы сможем претендовать на уровень вовлеченности населения в малый бизнес, сопоставимый с уровнем других стран.

3 Анализ и опыт деятельности малого бизнеса на примере ООО «Компания «Танет» (г. Тайга)

3.1 Общая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Компания «Танет» было зарегистрировано 15 июля 2008 г. Дата начала хозяйственной деятельности 01 августа 2008 г.

Полное официальное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Компания «Танет». Сокращенное наименование Общества: ООО «Компания «Танет». Организации присвоены ИНН 4246015205. ОГРН 1084246000960, ОКПО 93138872.

Согласно данным ЕГРЮ/1 учредителями ООО «Компания «Танет» являются 3 физических лица со следующими величинами долей в уставном капитале: 5 100 руб. (51%), 2 450 руб. (24,5%), 2 450 руб. (24,5%).

Юридический адрес ООО «Компания «Танет» - 652401. Кемеровская область, город Тайга, улица Щетинкина. 58/2.

Основным видом деятельности является 61.10 «Деятельность в области связи на базе проводных технологий», также зарегистрировано 2 дополнительных видов деятельности:

- 47.41 «Торговля розничная компьютерами, периферийными устройствами к ним и программным обеспечением в специализированных магазинах»;
- 47.42 «Торговля розничная телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах».

ООО «Компания «Танет» располагает 1 лицензией №120789 1 от 6 августа 2014 г. Дата начала действия: 6 августа 2014 г., дата окончания: 6 августа 2019 г. Вид деятельности: Услуги связи для целей кабельного

вещания. Лицензирующий орган: Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Компания является субъектом Малого и Среднего Предпринимательства, категория: микропредприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г.

Генеральным директором ООО «Компания «Танет» является один из учредителей.

Ассортимент услуг ООО «Компания «Танет» представлен тарифными планами для квартир, для коттеджей и для офисов. Также предусмотрены тарифные планы с ТВ (85 ТВ каналов).

Рассмотрим основные тарифные планы безлимитного интернета:

1) Тарифный план «Социальный»:

- подходит для выхода в интернет с 1 устройства;
- скорость интернета – 8 Мбит/с;
- стоимость в сутки – 10 рублей;
- стоимость в месяц – 300 рублей;
- стоимость в год – 2555 рублей;
- рекомендуется для: получения и отправки почты, поиска информации в Интернете, общения в социальных сетях и мессенджерах, совершения покупок в онлайн-магазинах, загрузки и просмотра фотографий, прослушивания музыки онлайн;

2) Тарифный план «Оптимальный»:

- подходит для выхода в интернет с 2 устройств;
- скорость интернета – 10 Мбит/с;
- стоимость в сутки – 12 рублей;
- стоимость в месяц – 360 рублей;
- стоимость в год – 3066 рублей;
- рекомендуется для: получения и отправки почты, поиска информации в Интернете, общения в социальных сетях и мессенджерах, совершения покупок в онлайн-магазинах, загрузки и просмотра фотографий,

прослушивания музыки онлайн, просмотра фильмов онлайн, обмена файлами;

3) Тарифный план «Классический»:

- подходит для выхода в интернет с 4 устройств;
- скорость интернета – 50 Мбит/с;
- стоимость в сутки – 15 рублей;
- стоимость в месяц – 450 рублей;
- стоимость в год – 3832 рублей;
- рекомендуется для: получения и отправки почты, поиска информации в Интернете, общения в социальных сетях и мессенджерах, совершения покупок в онлайн-магазинах, загрузки и просмотра фотографий, прослушивания музыки онлайн, просмотра фильмов онлайн, обмена файлами, совершения голосовых и видео-звонков, онлайн-игр;

4) Тарифный план «Персональный»:

- подходит для выхода в интернет с 5 устройств;
- скорость интернета – 10 Мбит/с;
- стоимость в сутки – 22 рублей;
- стоимость в месяц – 660 рублей;
- стоимость в год – 5621 рублей;
- рекомендуется для: получения и отправки почты, поиска информации в Интернете, общения в социальных сетях и мессенджерах, совершения покупок в онлайн-магазинах, загрузки и просмотра фотографий, прослушивания музыки онлайн, просмотра фильмов онлайн, обмена файлами, совершения голосовых и видео-звонков, онлайн-игр.

Таким образом, ООО «Компания «Танет» предоставляет достаточно широкий спектр услуг.

В то же время следует отметить довольно острую конкуренцию между интернет провайдерами в г. Тайга. Помимо ООО «Компания «Танет» на рынке присутствуют: ПАО «Ростелеком», АО «Компания ТрансТелеКом» (ТМ ТТК), ЗАО «Системы Телеком» (ТМ Skymax), АО «Рунэт» (ТМ Runet),

АО «ЭР-Телеком Холдинг» (ТМ «Дом.ru Бизнес» и «Энфорта»). Также серьезную конкуренцию классическим проводным провайдерам составляют мобильные операторы из-за повсеместного развертывания LTE-сетей.

3.2 Экономическая оценка деятельности ООО «Компания «Танет»

В таблице 1 и на рисунке 9 представлена динамика и структура имущества ООО «Компания «Танет».

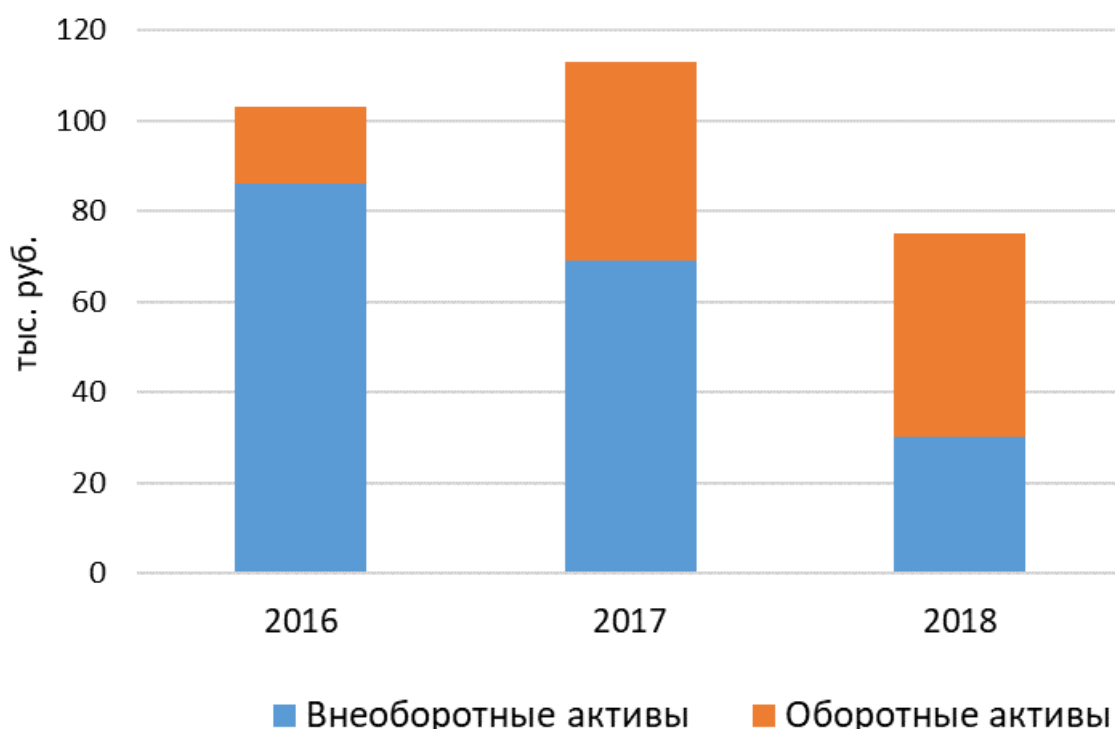


Рисунок 9 – Динамика имущества ООО «Компания «Танет»

В исследуемом периоде (2016-2018 гг.) общая стоимость имущества ООО «Компания «Танет» менялась разнонаправленно: возросла в 2017 г. по сравнению с 2016 г., снизилась в 2018 г. как по сравнению с 2017 г., так и 2016 г. (на 28 тыс. руб., или на 27,2%) и составила на конец года 75 тыс. руб.

Такая невысокая стоимость активов организация обусловлена в том, числе тем, что большую часть основных средств (например, офис) оно арендует.

Таблица 1 –Анализ активов бухгалтерского баланса ООО «Компания «Танет»

Наименование показателя	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Удельный вес, %			Изменение 2018 к 2016		
				На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	абс., тыс. руб.	Темп прироста, %	Уд.вес, %
1 ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Основные средства	86	69	30	83,5	61,1	40,0	-56	-65,1	-43,5
Итого по разделу I	86	69	30	83,5	61,1	40,0	-56	-65,1	-43,5
2 ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Дебиторская задолженность	1	4	18	1,0	3,5	24,0	17	1700,0	23,0
Денежные средства и денежные эквиваленты	16	40	27	15,5	35,4	36,0	11	68,8	20,5
Итого по разделу II	17	44	45	16,5	38,9	60,0	28	164,7	43,5
БАЛАНС	103	113	75	100,0	100,0	100,0	-28	-27,2	-

В результате балансовая стоимость основных средств ООО «Компания «Танет» ежегодно снижается (вследствие начисления амортизации) и составляет на конец 2018 г. 30 тыс. руб.

В то же время наблюдается рост дебиторской задолженности: с 1 тыс. руб. на конец 2016 г. до 18 тыс. на конец 2018 г., т.е. на 17 тыс. руб., или 18 раз. Прирост остатка денежных средств в 2018 г. по сравнению 2016 г. составил 11 тыс. руб., или 68,8%.

Все это отразилось на структуре активов предприятия. Если в 2016 г. преобладали внеоборотные средства (полностью сформированные основными средствами) – 83,5% в общей величине имущества, то в 2018 г. их удельный вес снизился по сравнению с 2016 г. на 43,5% и составил 40,0%.

Соответственно удельный вес оборотных средств возрос и составил в 2018 г. 60,0%, в т.ч. удельный вес дебиторской задолженности составил 24,0%, а денежных средств и денежных эквивалентов – 36,0%.

Таким образом, ООО «Компания «Танет», будучи микропредприятием, имеет весьма небольшой размер собственного имущества.

В таблице 2 и на рисунке 10 представлена динамика и структура источников финансирования имущества организации.

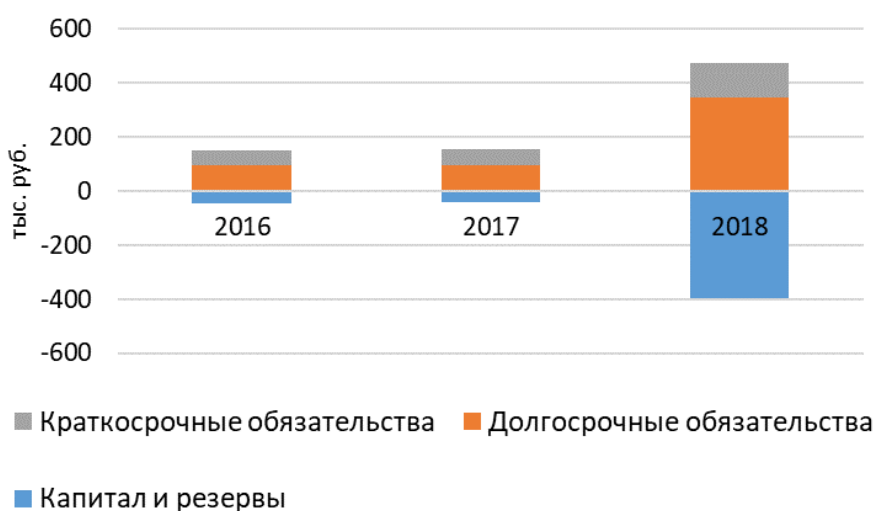


Рисунок 10 - Динамика источников имущества ООО «Компания «Танет»

Таблица 2 – Анализ пассивов бухгалтерского баланса ООО «Компания «Танет»

Наименование показателя	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Удельный вес, %			Изменение 2018 к 2016		
				На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018	абс., тыс. руб.	Темп прироста, %	Уд.вес, %
1 КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал	10	10	10	9,7	8,8	13,3	0	0,0	3,6
Добавочный капитал (без дооценки)	101	101	101	98,1	89,4	134,7	0	0,0	36,6
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-156	-152	-507	-151,5	-134,5	-676,0	-351	225,0	-524,5
Итого по разделу I	-45	-41	-396	-43,7	-36,3	-528,0	-351	780,0	-484,3
2 ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	93	93	343	90,3	82,3	457,3	250	268,8	367,0
Итого по разделу II	93	93	343	90,3	82,3	457,3	250	268,8	367,0
3 КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Кредиторская задолженность	55	61	128	53,4	54,0	170,7	73	132,7	117,3
Итого по разделу III	55	61	128	53,4	54,0	170,7	73	132,7	117,3
БАЛАНС	103	113	75	100,0	100,0	100,0	-28	-27,2	0,0

На всем протяжении существования ООО «Компания «Танет» величина его уставного капитала не изменялась и составляла 10 тыс. руб.

Крайне негативным фактором хозяйственной деятельности организации является увеличение непокрытого убытка в анализируемом периоде (2016-2018 гг.): на 351 тыс. руб., или в 3,25 раза.

Кроме того обращает на себя внимание значительный рост долгосрочных заемных средств: на 250 тыс., руб., или почти в 3,7 раза, в 2018 г. по сравнению с 2016 и 2017 гг. Это небольшая сумма для крупной и средней организации, однако для микропредприятия она значительна, особенно при регулярной убыточной деятельности.

Помимо всего указанного выше у ООО «Компания «Танет» в 2018 г. по сравнению с 2016 г. значительно увеличилась кредиторская задолженность: на 73 тыс. руб., или в 2,3 раза.

Указанные изменения привели к значительной негативной трансформации структуры источников финансирования имущества ООО «Компания «Танет». Если в 2016 г. отрицательная величина собственного капитала составляла 43,7% в общем составе источников финансирования (непокрытый убыток в некоторой степени нивелировался добавочным капиталом), то в 2018 г. отрицательная величина собственного капитала составила 528,0% от общей стоимости источников финансирования, величина непокрытого убытка – 676,0% от общей стоимости источников финансирования.

В результате удельный вес долгосрочных обязательств (заемных средств) составил в 2018 г. 457,3% от общей стоимости источников финансирования, а краткосрочных (полностью сформированных кредиторской задолженностью) – 170,7% от общей стоимости источников финансирования.

Таким образом можно заключить, что балансовая стоимость активов ООО «Компания «Танет» весьма небольшая, всего 75 тыс. руб. (по состоянию на конец 2018 г.). В то же время у организации довольно высокие

обязательства для такой невысокой стоимости имущества и отсутствие собственного капитала вследствие наличия непокрытого убытка. Т.е. предприятие взяло кредит для компенсации полученного убытка. Это крайне негативно характеризует финансовое состояние ООО «Компания «Танет».

Важнейшим показателем деятельности любой организации, в том числе ООО «Компания «Танет» являются полученные финансовые результаты (таблица 3, рисунок 11).

Таблица 3 – Анализ состава, динамики финансовых результатов ООО «Компания «Танет»

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Абс. изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2016	2017/2016	2018/2016
Выручка (нетто)	1460	1435	983	-25	-477	-1,7	-32,7
Себестоимость продаж	1553	1317	1320	-236	-233	-15,2	-15,0
Валовая прибыль (убыток)	-93	118	-337	211	-244	-226,9	262,4
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0		
Управленческие расходы	0	0	0	0	0		
Прибыль (убыток) от продаж	-93	118	-337	211	-244	-226,9	262,4
Прочие доходы	0	0	27	0	27		
Прочие расходы	-23	-22	-23	1	0	-4,3	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	-116	96	-333	212	-217	-182,8	187,1



Рисунок 11 – Динамика финансовых результатов ООО «Компания «Танет»

По данным, представленным в таблице 3 и на рисунке 11, видно, что величина выручки ООО «Компания «Танет» в анализируемом периоде (2016-2018 гг.) ежегодно снижалась. В результате в 2018 г. по сравнению с 2016 г. величина выручки снизилась на 477 тыс. руб., или на 32,7%, и составила 983 тыс. руб. Это обусловлено снижением количества абонентов. Наличие на рынке г. Тайга нескольких федеральных интернет с широчайшим спектром услуг и крайне интенсивной активной рекламой делает конкуренцию очень острой. При этом в некоторых районах города только ПАО «Ростелеком» имеет техническую возможность подключить новых абонентов.

Негативным фактором деятельности ООО «Компания «Танет» является превышение себестоимости продаж выручки в 2016 и 2018 г. В результате чего в 2016 и 2018 г. был получен валовый убыток. При этом прирост валового убытка в 2018 г. по сравнению с 2016 г. составил 244 тыс. руб., или 262,4%. Так как коммерческие и управленческие расходы ООО «Компания «Танет» не выделяет, валовая прибыль (убыток) равны прибыли (убытку от продаж). Т.е. основная деятельность ООО «Компания «Танет» в 2016 и 2018 г. была убыточна.

Это обусловлено указанным выше оттоком абонентов при том, что затраты в 2018 г. по сравнению почти не изменились, так как наибольший удельный вес в составе затрат (около 58% в 2018 г.) приходится на затраты на приобретение трафика. При этом планирование и принятие решение о покупке происходит заранее. На 2018 г. объем приобретенного трафика остался на уровне 2017 г., однако снижение абонентской базы и соответственно выручки привело к убытку основной деятельности.

В 2015 и 2016 гг. у ООО «Компания «Танет» отсутствовали прочие доходы и присутствовали небольшие прочие расходы (22 тыс. руб. в 2017 г.), в 2018 г. прочие доходы на 4 тыс. руб. превысили прочие расходы.

В результате в 2016 и 2018 гг. был получен убыток до налогообложения, в 2017 г. получена небольшая прибыль (в размере 96 тыс. руб.). величина убытка до налогообложения в 2018 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 217 тыс. руб., или в 2,9 раза, и составила 333 тыс. руб.

Проведенный экономический анализ деятельности ООО «Компания «Танет» показал, что данное малое предприятие имеет невысокую балансовую стоимость активов, а заемные и привлеченные средства финансируют текущую деятельность. Кроме того, ООО «Компания «Танет» в двух годах из трех получила убыток, а в одном году совсем невысокую прибыль. Все это ставит вопрос о перспективах развития организации.

3.3 Основные проблемы и перспективы развития организации

Основной проблемой ООО «Компания «Танет» является получение убытков в результате хозяйственной деятельности, а также накопленный непокрытый убыток при росте заемных и привлеченных средств. В связи с этим при исследовании перспектив развития организации необходимо проанализировать вероятность ее банкротства.

Существенное количество зарубежных исследований по прогнозированию банкротства организаций исследуют крупные предприятия.

В частности, Э. Альтман, У. Бивер, М. Блум, и Дж. А. Олсон и т.д. Малые организации обычно не исследуются. То же самое можно сказать и об отечественной экономической литературе, в которой слабо представлены методики, созданные специально для малых предприятий [41, с. 349].

Для оценки деятельности ООО «Компания «Танет» воспользуемся методикой, предложенной Помулевой Н.С. и Помулевым А.А. [42]. Данные эксперты исходят из того, что финансовые критерии функционирования организации максимально полно демонстрируют риск неплатежеспособности организации, особенно для кредиторов.

Установление риска, сопряженного с деятельностью организации основывается на такие предпосылки:

- 1) размер риска, не может превышать 100% (вероятность события 100 из 100);
- 2) риск зависит от функционирования деятельности, состава капитала, динамики бизнеса, деловой активности организации;
- 3) размер риска понимается динамической величиной;
- 4) финансовые критерии – есть последствие руководства организации.

Помулева Н.С. и Помулев А.А. [42] оперирует понятием «вероятность неплатежеспособности». Термин отвечает актуальным требованиям риск – менеджмента и выступает неотъемлемой элементом процесса рейтингования заемщиков в соответствии с концепцией Базель 3 в сфере банковского надзора.

По мнению указанных авторов [42], вероятность неплатежеспособности описывает уровень утраты организацией возможности рассчитываться по имеющимся обязательствам вследствие ошибочно разработанной, неудачно воплощенной либо отсутствующей стратегии под воздействием внешних условий, а помимо того внутренних специфичных характеристик этих организаций.

Предложенные финансовые показатели для прогнозирования банкротства ООО «Компания «Танет» как малого предприятия сведены в таблицу 4.

Таблица 4 – Динамика показателей, прогнозирующих вероятность банкротства ООО «Компания «Танет»

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	2016	2017	2018
Рентабельность (убыточность) активов, %	0,05	-112,6	85,0	-444,0
Рентабельность (убыточность) продаж, %	0,10	-7,9	6,7	-33,9
Рентабельность (убыточность) собственного капитала, %	0,15	-257,8	-234,1	-84,1
Рентабельность (убыточность) основной деятельности, %	0,13	-7,5	7,3	-25,2
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	Снижение данного показателя – благоприятная тенденция	0,2	1,0	6,6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	Рекомендуемые значения: 60, но не более 90 дней	13,6	15,3	46,9
Коэффициент текущей ликвидности	от 1 до 2 дн.	0,3	0,7	0,4
Коэффициент финансовой автономии	>0,5	-0,4	-0,4	-5,3
Коэффициент финансового левериджа	0,67	-3,3	-3,8	-1,2
Темп роста (снижения) собственного капитала, %	-		91,1	965,9

По данным, представленным в таблице 4 и на рисунке 12 видно ухудшение экономической эффективности деятельности ООО «Компания «Танет», как по сравнению с 2017, так и по сравнению с 2016 г. В 2018 г. все показатели рентабельности отрицательны.

Следует отметить, что во всем анализируемом периоде рентабельность (убыточность) продаж близка по величине рентабельности (убыточности) основной деятельности вследствие того, что себестоимость от продаж близка по величине размеру выручки.



Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности (убыточности) ООО «Компания «Танет»

Отметим, что положительное изменение убыточности собственного капитала обусловлено ростом отрицательного собственного капитала.

Ввиду отсутствия у ООО «Компания «Танет» собственного капитала, коэффициент автономии отрицательный, увеличение его отрицательного значения свидетельствует о росте зависимости организации от кредиторов. Соответственно рост длительности оборачиваемости кредиторской задолженности до 46,9 дн. в 2018 г. можно трактовать как негативный фактор.

Коэффициент финансового левериджа ввиду отсутствия собственного капитала также отрицателен.

Кроме того, обращает на себя значительное снижение собственного капитала: темп роста отрицательного капитала в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 965,9%.

Таким образом, рассчитанные показатели свидетельствуют о высокой угрозе банкротства ООО «Компания «Танет». Однако так как на организацию действуют не только внутренние, но и внешние факторы, рассмотрим их.

Оценку перспектив развития ООО «Компания «Танет» проведем с применением PEST -анализа, который предназначен для стратегического прогнозирования, обнаружения и оценки таких факторов внешней среды, которые могут в настоящем и будущем воздействовать на функционирование компании: Политических (Policy); Экономических (Economy); Социальных (Society); Технологических (Technology).

Получение требующейся информации основывается на экспертных оценках (по 9-балльной шкале) (таблица 5).

Таблица 5 – Результаты PEST -анализа (ООО «Компания «Танет»)

№ п/п	Значимые факторы внешней среды, которые могут оказать влияние на деятельность предприятия	Экспертная оценка	
		Сейчас	Через 3–5 лет
1. Политические факторы			
1.	Нет определенной государственной политики для наших услуг. Отсутствие поддержки со стороны государства	6	6
2.	Отсутствие единых государственных организаций, занимающихся выдачей различного рода лицензий, разрешений и пр.	1	1
3.	Отсутствие госзаказа (на государственном предприятии)	0	0
4.	Возможность приватизации предприятия или его частей	0	0
5.	Государственный (коррупция) и криминальный рэкет	1	1
6.	Подверженность решений руководителей предприятия мнению более высокого руководства	0	0
7.	Влияние политических факторов на экономическую ситуацию	5	5
2. Экономические факторы			
1.	Очень узкий и сильно коррумпированный рынок сбыта услуг (работ) предприятия	2	2
2.	Высокая суммарная налоговая нагрузка на предприятие и возможность ее усиления	8	8
3.	Высокие таможенные пошлины и тарифы	5	5
4.	Рост темпов инфляции. Рост цен на энергоносители, сырье, материалы и транспортные расходы	5	5
5.	Отсутствие ясных перспектив в развитии экономики России. Опасность экономической нестабильности	7	7
3. Социальные факторы			
1.	Узкий региональный рынок труда. Отсутствие на рынке специалистов нужной квалификации	1	1
2.	Рост стоимости потребительской корзины, требующий адекватного роста заработной платы	8	8
3.	Отток квалифицированных специалистов в Центральный регион России	1	1
4. Технологические факторы			

1.	Отсутствие в стране отечественного технологического оборудования нужного класса качества и производительности	2	3
2.	Быстрое «старение» импортного оборудования и короткий срок его эксплуатации	1	1
3.	Возможность появления новых технологий (нанотехнологий), способных коренным образом перевернуть производство	1	1

Влияние политических факторов на деятельность предприятия можно охарактеризовать как скорее отрицательное, чем положительное, причем можно прогнозировать ухудшение ситуации в связи с некоторой неопределенностью.

Экономическая ситуация в стране, непосредственно влияющая на деятельность организации, также далеко не благоприятна: высокий уровень налогов, снижение платежеспособности населения. Прогнозы развития ситуации неблагоприятны из-за неопределенности.

Важнейшие социальные факторы, влияющие на деятельность предприятия: рост стоимости потребительской корзины, в результате чего появляется необходимость повышения затрат на оплату труда.

Таким образом, на деятельность предприятия влияет достаточно большое количество факторов, в том числе негативных. Поэтому при прогнозировании перспектив развития необходимо их учитывать.

Соответственно у ООО «Компания «Танет» довольно высокая вероятность банкротства: экономическая неэффективность, высокая зависимость от кредиторов при том, что организация вынуждена функционировать в неблагоприятной внешней среде.

Поэтому важнейшим и критическим направлением улучшения деятельности ООО «Компания «Танет» является увеличение выручки, что невозможно без роста абонентов. В качестве увеличения абонентской базы можно предложить следующие меры.

Можно предложить использовать так называемый «пакетный» подход, когда предоставляются услуги не только доступа к сети, но и, например, IP-TV. «Завязка» нескольких, на первый взгляд, не связанных между собой бытовых аспектов усложняет отказ от услуг провайдера в пользу более выгодного предложения.

Другой инструмент - «скидочный» период для новых абонентов. Если еще пять-десять лет назад при подключении предлагался льготный период в 1-3 месяца, то теперь он увеличен, в среднем, до одного года. При этом провайдер может вполне легально прописать «отступные», которые возместят его убытки в случае досрочного расторжения контракта (обычно заключается на срок в 2-3 года). С другой стороны, каждый абонент, «подписанный» подобным образом — это прогнозируемая стабильная прибыль, что выгодно бизнесу.

Помимо указанных инструментов, безусловно, необходима реклама предлагаемых услуг.

Таким образом, основной проблемой ООО «Компания «Танет» является недостаточность подключенных абонентов, которую предлагается решить рекламой, увеличением «скидочного» периода, предложением пакетных услуг.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
Д-3Б4Б1	Гагарин Евгений Юрьевич

Школа	Инженерного предпринимательства	ШИП
Уровень образования	Бакалавр	Направление
		Экономика 38.03.01 профиль Экономика предприятий и организаций

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	Вредными производственными факторами, действующими на персонал, являются: • электростатическое поле • инфракрасное излучение • ультрафиолетовое излучение.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	- «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ - Приказ Минсвязи РФ от 26.10.2000 N 187 - «Об утверждении Положения об организации работы по охране труда в отрасли «Связь» - ПОТ Р О-45-006-96 «Правила по охране труда при работах на воздушных линиях связи и проводного вещания (радиофикации)» - ПОТ Р О-45-009-2003 «Правила по охране труда при работах на линейных сооружениях кабельных линий передачи»
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	Организационные мероприятия, норма поведения, этические требования. Ежегодно проводятся анализы производственного травматизма (количество случаев и трудовпотерь), разрабатываются мероприятия по его снижению и недопущению. предприятие организует индивидуальное, бригадное, курсовое и другие формы профессионального обучения на производстве за счёт собственных средств. Предоставление санитарно-курортных путевок большую часть оплачивает предприятие. Помощь сотрудникам пенсионного возраста денежной и натуральной величине, Предоставление 50-и процентную скидку на продукцию. Бесплатные профилактические лечения и другое.. - оказание помощи работникам в критических ситуациях. Помощь сотрудников коллектива.

2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);	Социальная политика предприятия направлена на: • обеспечение безопасных условий труда и высокого уровня социально-бытовых условий; • стабильность заработной платы; • Предоставление оплачиваемых отпусков, охраны труда и т.д.; • безопасность труда; • стабильность заработной платы; • обеспечение социальной защищенности персонала.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	- «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ - Приказ Минсвязи РФ от 26.10.2000 N 187 - «Об утверждении Положения об организации работы по охране труда в отрасли «Связь» - ПОТ Р О-45-006-96 «Правила по охране труда при работах на воздушных линиях связи и проводного вещания (радиофикации)» - ПОТ Р О-45-009-2003 «Правила по охране труда при работах на линейных сооружениях кабельных линий передачи»
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	таблицы

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2019
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Ермушко Ж.А.	К.э.н.		12.01.2019

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4Б1	Гагарин Евгений Юрьевич		12.01.2019

4 Социальная ответственность

4.1 Определение целей и задач программы социальной ответственности

В ООО «Компания «Танет» существующая система социальных гарантий определена законодательством Российской Федерации: официальное оформление, регулярная выплата заработной платы (в том числе больничных, отпускных и прочих компенсационных выплат), начисление и перечисление обязательных страховых взносов, обеспечение безопасности труда.

У ООО «Компания «Танет» отсутствует программа корпоративной социальной ответственности (КСО), поэтому в рамках выполнения данной работы разработаем ее.

Для эффективного функционирования программы КСО на предприятии, необходимо, чтобы программа КСО органично вписывалась в деятельность компании, поэтому прежде всего необходимо обозначить миссию и стратегию ООО «Компания «Танет».

Таблица 6 – Определение целей КСО для ООО «Компания «Танет»

Миссия ООО «Компания «Танет»	Удовлетворить потребность населения г. Тайга (Кемеровская область) в качественных услугах связи	Цели КСО
Стратегия ООО «Компания «Танет»	Повысить объем продаж и получаемую прибыль	1. развитие собственного персонала 2. улучшение имиджа ООО «Компания «Танет» 3. реклама услуг

Цели КСО отвечают стратегии ООО «Компания «Танет», так как развитие собственного персонала (а соответственно и снижение текучести кадров и рост производительности труда), улучшение имиджа ООО «Компания «Танет», реклама услуг будут способствовать росту объема продаж и получаемой прибыли.

4.2 Определение стейкхолдеров программы социальной ответственности

ООО «Компания «Танет» функционирует в условиях открытого рынка, что объясняет наличие ряда стейкхолдеров у организации. Учет интересов стейкхолдеров представляется весьма важным аспектом, т.к. их неудовлетворённость работой предприятия может сказаться на его деятельности, на прибыль компании и процессы в ней.

Таблица 7 – Определение стейкхолдеров программы КСО ООО «Компания «Танет»

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	развитие собственного персонала	персонал
2	улучшение имиджа ООО «Компания «Танет»	население г. Тайга
3	реклама услуг связи	население г. Тайга

Таким образом, основным внутренним стейкхолдером программы КСО ООО «Компания «Танет» выступает его персонал, основным внешним стейкхолдером – население г. Тайга.

4.3 Определение элементов программы социальной ответственности

Для того, чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы, мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Структура программ корпоративной социальной ответственности отражает общий вектор социальной ответственности предприятия. Ожидаемый результат от реализации программы отражает значимость будущих итогов реализации программ. Результаты разработанной структуры программы КСО отражены в таблице 8.

Таблица 8 – Определение элементов программы КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	персонал	Дополнительное обучение	Рост производительности труда, рост удовлетворенности потребителей вследствие повышения предоставляемого сервиса
2	персонал	Материальная и нематериальная мотивация	Снижение текучести кадров, рост производительности труда
3	население	Спонсорство	Повышение известности ООО «Компания «Танет»

4.4 Затраты на программы социальной ответственности

Определим размер затрат на программу КСО, исходя из минимально возможных затрат. Это обусловлено недостаточной экономической эффективностью ООО «Компания «Танет».

Таблица 9 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена, тыс. руб.	Стоимость реализации на планируемый период, тыс. руб.
1	Обучение персонала	тренинг	5	5
2	Нематериальная мотивация			30
3	Премирование (материальная мотивация)	Чел./мес.	3	30
4	Спонсорство	мероприятие	100	100
ИТОГО:				165

Затраты на обучение персонала определены из расчета, что: на повышение квалификации планируется отправить 1 человека; премировать будут за год 10 чел. (т.е. предполагается, что одного сотрудника будут премировать более одного раза в год). Сумма затрат на спонсорство определена по принципу минимально возможных затрат.

4.5 Ожидаемая эффективность программ социальной ответственности

Ожидаемая эффективность программы КСО строится на основе принципов эффективности затрат на мероприятия и ожидаемых от мероприятий результатов. Эффект от реализации программ КСО будет определен не только для общества, но и для предприятия. Результаты ожидаемой эффективности представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты, тыс. руб.	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Обучение персонала	5	Рост производительности труда	Рост удовлетворенности потребителей вследствие повышения предоставляемого сервиса
2	Нематериальная мотивация	30	Снижение текучести кадров, рост производительности труда, снижение напряженности в коллективе	Косвенное воздействие посредством некоторого улучшения жизни отдельных его членов (т.е. сотрудников)
3	Премирование (материальная мотивация)	30	Снижение текучести кадров, рост производительности труда	Косвенное воздействие посредством некоторого улучшения жизни отдельных его членов (т.е. сотрудников)
4	Спонсорство	100	Выступает также как нематериальная мотивация в виде гордости за свою организацию	Т.к. предполагается спонсировать спортивное мероприятие, то данное мероприятие КСО станет пропагандой здорового образа жизни

Таким образом, разработанная в рамках выполнения работы программа КСО для ООО «Компания «Танет» послужит не только целям самой организации, но и общества в целом.

Заключение

С экономической точки зрения малый бизнес выступает сложным многопрофильным объектом для изучения и с данной позиции сущность малого бизнеса может быть показана в трех аспектах – как экономическое явление, как экономическая категория и как область хозяйственной деятельности.

К настоящему времени предложены несколько подходов к пониманию малого бизнеса: количественный, качественный, комбинированный. Оценка иностранного опыта рассматриваемого определения демонстрирует, что чаще всего применяются количественные критерии выделения малых организаций и значительно реже качественные.

Признаки причисления малых предприятий к различным категориям разнообразны в различных государствах. Различия в установлении сектора малого бизнеса наличествуют даже между государствами ЕС, штатами США, что не всегда положительно влияет на поддержание конкуренции в сегменте малого бизнеса, формируя дополнительные препятствия для бизнеса в границах одного государства либо союза государств.

Международный опыт развития малого бизнеса демонстрирует, что рассматриваемая бизнес-прослойка является крайне значимой в национальной экономике.

Средством увеличения доли малого бизнеса в экономике является система стимулирования. Стимулирование малого бизнеса за рубежом включает достаточно затратные меры поддержки: налоговые льготы; льготные кредиты и кредитные гарантии; обучение кадров и облегчение доступа к информации; защита интеллектуальной собственности и др.

В российской истории понятие «малое предпринимательство» возникло в 1988 году. Сегодня понятие субъекта малого предпринимательства установлено ст. 3 Федерального закона от 24 июля

2007 г. №209 –ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Базовыми критериями, на основании которых осуществляется вычленение субъектов малого бизнеса, являются: структура уставного либо складочного капитала; средняя численность сотрудников; величина выручки от продажи товаров, работ и услуг либо балансовая стоимость имущества.

Основной проблемой, тормозящей развитие малого бизнеса в России в настоящее время, можно считать экономическую ситуацию в стране, вызванную введением против России санкций, снижением курса рубля и последовавшим за ними снижением покупательской способности населения.

Нельзя сказать, что государство совсем не поддерживает малый бизнес. За последние несколько лет в несколько раз был увеличен порог оборота для выделения малых и средних предприятий. Правительство также ввело двухлетние налоговые каникулы для новых предприятий в сфере услуг, научной и социальной сфере, а также промышленным предприятиям.

Но главная составляющая, которая необходима для стимулирования скорейшего роста числа малых предприятий, а именно финансовая поддержка малых и средних предприятий, только сокращается.

Основным видом деятельности ООО «Компания «Танет» является 61.10 «Деятельность в области связи на базе проводных технологий», также зарегистрировано 2 дополнительных видов деятельности. Ассортимент услуг ООО «Компания «Танет» представлен тарифными планами для квартир, для коттеджей и для офисов. Также предусмотрены тарифные планы с ТВ (85 ТВ каналов). Компания является субъектом МСП категория: микропредприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г.

Проведенный экономический анализ деятельности ООО «Компания «Танет» показал, что данное малое предприятие имеет невысокую балансовую стоимость активов, а заемные и привлеченные средства финансируют текущую деятельность. Кроме того, ООО «Компания «Танет» в

двух годах из трех получила убыток, а в одном году совсем невысокую прибыль.

Проведенный в работе анализ показал, что у ООО «Компания «Танет» довольно высокая вероятность банкротства: экономическая неэффективность, высокая зависимость от кредиторов при том, что организация вынуждена функционировать в неблагоприятной внешней среде.

Важнейшим и критическим направлением улучшения деятельности ООО «Компания «Танет» является увеличение выручки, что невозможно без роста абонентов. Данную проблему предлагается решить рекламой, увеличением «скидочного» периода, предложением пакетных услуг.

Список использованных источников

1. Ибрагимова Г.И. Трактовка понятия «малые предприятия» в современной экономической науке / Г.И. Ибрагимова // Вестник удмуртского университета. – 2014. - №3. – С. 49-53.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Консультант плюс. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=165729672009862028676033856&cacheid=02F55F201377F4A170E41F9856A9C1BD&mode=splus&base=LAW&n=314832&rnd=E382282AFEA41A9E219DE24242CFA797#gpela1eo860> (дата обращения 31.03.2019).
3. Глебова И.С. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства / И.С. Глебова, Р.Р. Садырtdинов. – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2008. – 209 с.
4. Нурмухаметов А.В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике страны / А.В. Нурмухаметов. – В сборнике: Актуальные вопросы экономических наук Материалы III Международной научной конференции. – Казань: Лето, 2014. - С. 16-19.
5. Муртазалиева А.М. Преимущества малого бизнеса / А.М. Муртазалиева // Вопросы структуризации экономики. – 2015. - №2. – С. 13-15.
6. Святухина Ю.В. Малый бизнес в условиях глобализации мировой экономики В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – Уфа: ООО «Агентство международных исследований», 2018. - С. 107-113.
7. Костыкова М.Ю. Банковское кредитование малого бизнеса и направления его совершенствования в Российской Федерации: дисс. канд эк.

наук: защищена: 30.10.2015: утв. 11.12.2015 /М.Ю. Костыкова. - Воронеж: Изд-во Воронежского гос. университета, 2015. – 211 с.

8. Гузикова Л.А. Социальный портрет и экономические результаты российского малого бизнеса / Л.А. Гузикова, А.М. Колесников // Экономическое возрождение России. - 2016. - № 4 (50). - С. 94-104.

9. Беликова И.П. Проблемы малого бизнеса в России // Вестник АПК Ставрополья. - 2014. - № 2 (2). - С. 52-54.

10. Занятость в малом бизнесе: ключевые проблемы и подходы к регулированию / Рук. авт. колл. И.В. Соболева. - М.: Институт экономики РАН, 2015. – 45 с.

11. Нуцалханова П.В. Особенности управления малым бизнесом в современных условиях / П.В. Нуцалханова, Г.Н. Нуцалханов, А.Г. Рамазанова, М.Г. Рамазанов // Евразийский юридический журнал. - 2019. - № 1 (128). - С. 381-383.

12. Чигрин А.Д. Малый бизнес и конкурентоспособность России - нетрадиционная трактовка / А.Д. Чигрин // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2018. - № 3 (39). - С. 110–126.

13. Ибрагимов Т.Г. Тенденции и перспективы развития малого бизнеса в России на примере зарубежного опыта / Т.Г. Ибрагимов, М.Г. Якунина // Крымский научный вестник. – 2019. - №1. – С. 25-32.

14. Бабалян Э.Б. Зарубежный опыт государственной поддержки предпринимательства / Э.Б. Бабалян, Л.В. Шелехова, З.У. Блягоз, В.А. Тешев, А.В. Нагоев, С.Д. Удычак // News of science and education. – 2018. - №1. – С. 44-50.

15. Чуприн Д.А. Опыт Великобритании в государственной поддержке малого бизнеса / Д.А. Чуприн. - [Электронный ресурс] // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 11. – URL: <http://e-koncept.ru/2018/183070.htm> (дата обращения 01.04.2019)

16. Бокарева В.Б. Поддержка малого бизнеса: отечественный и зарубежный опыт социального управления / В.Б. Бокарева // Известия

Тулского государственного университета. Гуманитарные науки. - 2011. - № 3. - С. 164-172.

17. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] / Консультант плюс.. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/ (дата обращения 31.03.2019).

18. Предпринимательское право Российской Федерации: Учебник / Е.Г. Афанасьева, А.В. Белицкая, В.А. Вайпан и др.; отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. - М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2017. - 992 с.

19. Приказ Минэкономразвития России от 10.03.2016 N 113 «Об утверждении формы заявления о соответствии вновь созданного юридического лица и вновь зарегистрированного индивидуального предпринимателя условиям отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Консультант плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197035/ (дата обращения 31.03.2019).

20. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс] / Консультант плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 31.03.2019).

21. Закон г. Москвы от 05.11.2003 N 64 (ред. от 20.02.2019) «О налоге на имущество организаций» [Электронный ресурс] / Консультант плюс. - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=MLAW;n=191481#0552021339732155> (дата обращения 31.03.2019).

22. Федюнин В.В. Стратегии развития предприятий малого бизнеса: условия и ограничения / В.В. Федюнин // Вестник Саратовского

государственного социально-экономического университета. - 2015. - № 4 (58). - С. 50-53.

23. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 15.04.2019) [Электронный ресурс] / Консультант плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0 (дата обращения 31.03.2019).

24. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / Л.В. Андреева, Т.А. Андропова, Н.Г. Апресова и др.; отв. ред. И.В. Ершова. - М.: Юриспруденция, 2014. - 460 с.

25. Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 N 79 (ред. от 26.12.2017) «О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] / Консультант плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_74999/ (дата обращения 31.03.2019).

26. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 19.06.2017) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [Электронный ресурс] / Консультант плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163618/ (дата обращения 31.03.2019).

27. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] / Консультант плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 31.03.2019).

28. Кольцова С.С. Проблемы малых предприятий и их место в экономике Российской Федерации / С.С. Кольцова // Проблемы экономики и менеджмента. - 2014. - № 11 (39). - С. 34-39.

29. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс] / Институт экономики роста им. Столыпина П.А. –

URL: <http://stolypin.institute/novosti/sekto-r-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/> (дата обращения 01.04.2019).

30. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – URL: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (дата обращения 01.04.2019).

31. Батырова Р.Р. Проблемы развития малого бизнеса в России / Р.Р. Батырова, М.А. Стрельцов В сборнике: Управление. Экономический анализ. Финансы Под общ. ред. И.Р. Кошегуловой. – Уфа: Редакционно-издательский комплекс УГАТУ. - 2018. - С. 198-204.

32. Гавряшина Ю.В. Развитие малого бизнеса в России в условиях кризиса / Э.Б. Гавряшина, Е.М. Жердева // Стратегии бизнеса. - 2015. - № 11 (19). - С. 3-10.

33. Пастухова А.И. Проблемы малого бизнеса в России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2014. - № 3 (30). - С. 61.

34. Лескина О.Н. Развитие малого предпринимательства в России (национальный и региональный аспекты) / О.Н. Лескина, М.В. Мурысин // Концепт. - 2017. - № 1. - С. 36-40.

35. Николаева Д. Малый бизнес ушел в микромир // Коммерсант. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3894279> (дата обращения 01.04.2019).

36. Быковская Ю.В., Иванова Л.Н. Малое и среднее предпринимательство в современной России: состояние, проблемы и направления развития / Ю.В. Быковская, Л.Н. Иванова, Е.А. Сафохина // Вестник Евразийской науки. – 2018. - №5. [Электронный ресурс]. – URL: <https://esj.today/PDF/12ECVN518.pdf> (дата обращения 01.04.2019).

37. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития

Российской Федерации на период до 2020 года») // Консультант плюс. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения 01.04.2019).

38. Григорьева В.В. Повышение качества государственных услуг в сфере поддержки и развития малого и среднего предпринимательства: дисс. канд. эк. наук: защищена 24.09.2018: утв. 21.11.2018 / В.В. Григорьева. – М.: Изд-во Гос. ин-та управления, 2018. – 172 с.

39. Филатова Н.В. Финансовая система поддержки бизнеса в процессе его становления и развития / Н.В. Филатова // Актуальные вопросы экономических наук. - 2017. - № 34. - С. 116-120.

40. Мельник М.В. Теория экономического анализа: учебник для магистров / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. - М.: Юрайт, 2017. - 261 с.

41. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия/ Родионова В.М., Федотова М.А. - М.: Перспектива, 2016. - 458 с.

42. Помулева Н.С. Теоретические аспекты прогнозирования банкротства субъектов малого предпринимательства / Н.С. Помулева, А.А. Помулев // НОЦ «ВШЭУП ЗабГУ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://vseup.ru/static/articles/pomulevyi.pdf> (дата обращения 01.04.2019).

Приложение А Динамика числа микропредприятий в Российской Федерации

(справочное)

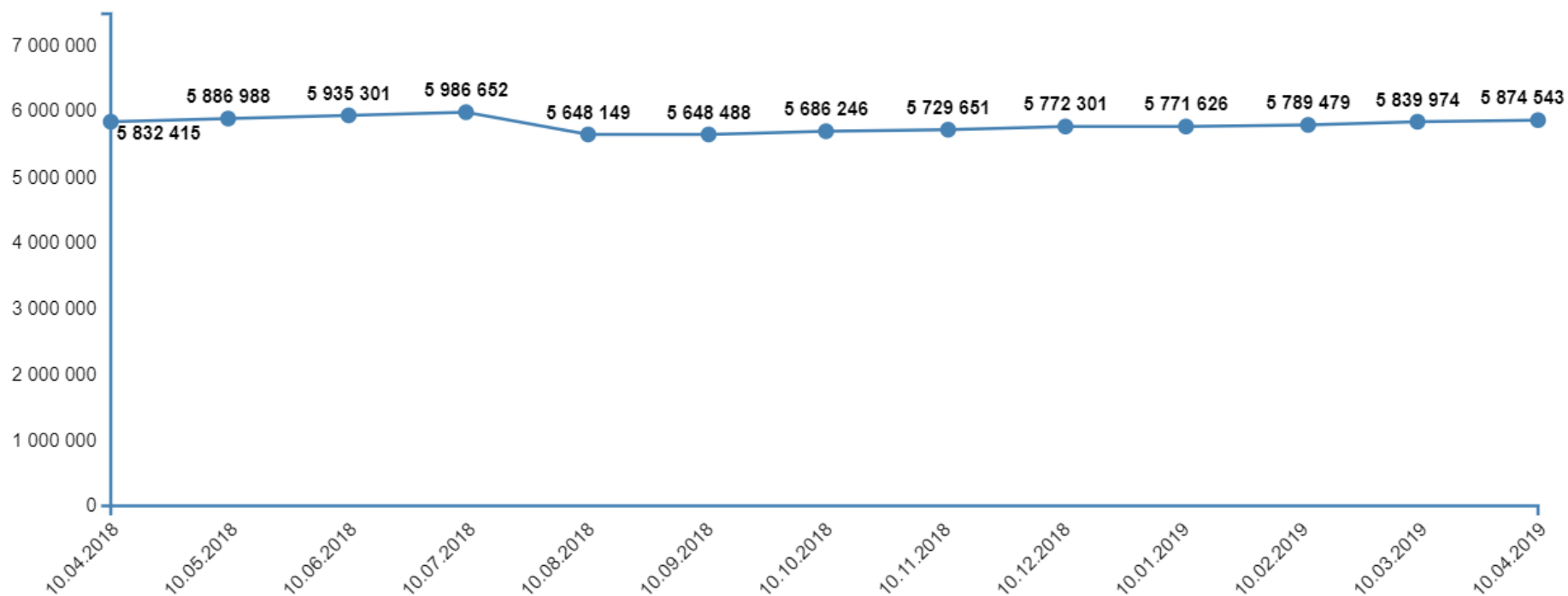


Рисунок А1 – Динамика числа микропредприятий [20]

Приложение Б Динамика числа малых предприятий

(справочное)

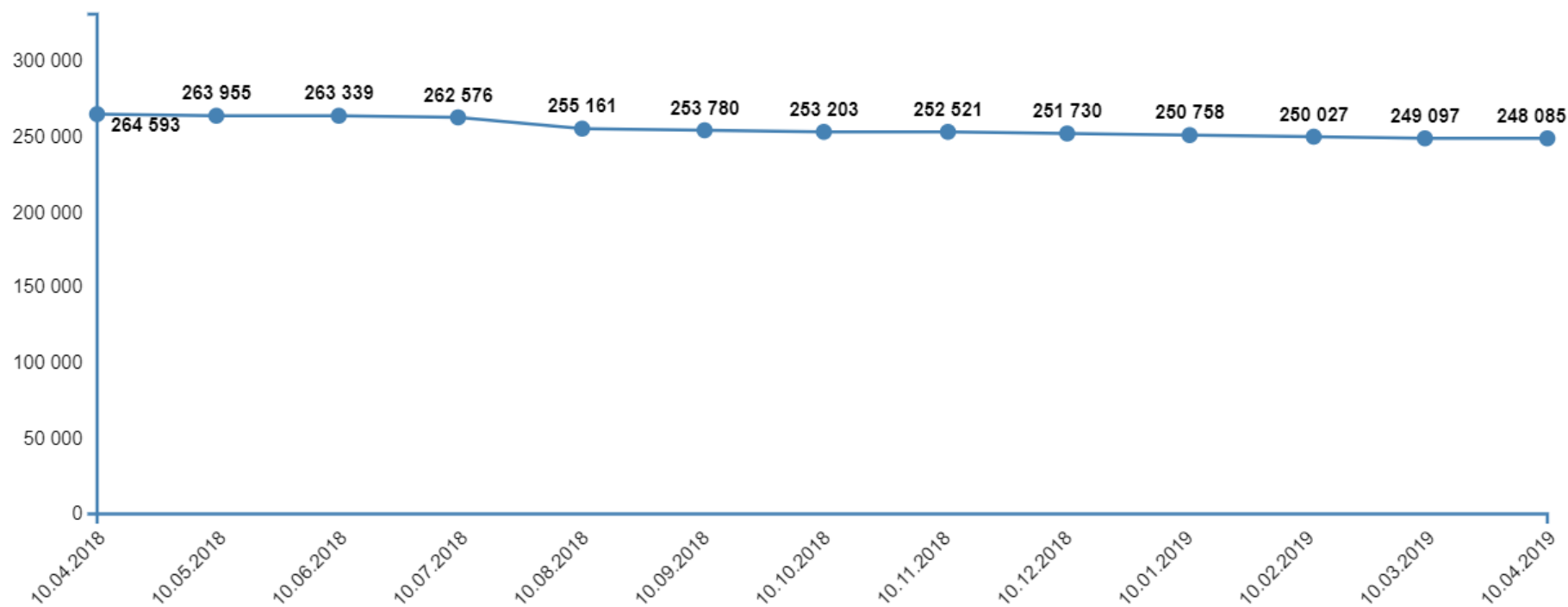


Рисунок Б1 – Динамика числа малых предприятий [20]

Приложение В Бухгалтерская отчетность ООО «Компания «Танет»

(справочное)

Бухгалтерская отчетность ООО «Компания «Танет» за 2017 г., тыс. руб.

	ИНН	4 2 4 6 0 1 5 2 0 5
	КПП	4 2 4 6 0 1 0 0 1 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	69	86	142
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	69	86	142
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	0	0	0
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	4	1	0
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	40	16	26
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	44	17	26
	БАЛАНС	1600	113	103	168



ИНН

4 2 4 6 0 1 5 2 0 5

КПП

4 2 4 6 0 1 0 0 1

Стр.

2

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	101	101	101
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-152	-156	-90
	Итого по разделу III	1300	-41	-45	21
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Пасвой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	93	93	93
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	93	93	93



ИНН 4 2 4 6 0 1 5 2 0 5
КПП 4 2 4 6 0 1 0 0 1 Стр. 3

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	61	55	54
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	61	55	54
	БАЛАНС	1700	113	103	168



ИНН 4 2 4 6 0 1 5 2 0 5
КПП 4 2 4 6 0 1 0 0 1 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	1435	1460
	Себестоимость продаж	2120	(1317)	(1553)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	118	-93
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	118	-93
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	0	0
	Прочие расходы	2350	(22)	(23)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	96	-116
	Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	96	-116
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	96	-116
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Бухгалтерская отчетность ООО «Компания «Танет» за 2018 г., тыс. руб.



ИНН 4 2 4 6 0 1 5 2 0 5
КПП 4 2 4 6 0 1 0 0 1 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	30	69	86
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	30	69	86
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	0	0	0
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	18	4	1
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	27	40	16
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	45	44	17
	БАЛАНС	1600	75	113	103



ИНН 4246015205
КПП 424601001 Стр. 2

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	101	101	101
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-507	-152	-156
	Итого по разделу III	1300	-396	-41	-45
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Пасевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	343	93	93
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	343	93	93



ИНН 4 2 4 6 0 1 5 2 0 5
КПП 4 2 4 6 0 1 0 0 1 Стр. 3

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	128	61	55
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	128	61	55
	БАЛАНС	1700	75	113	103



ИНН 4246015205
КПП 424601001 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	983	1435
	Себестоимость продаж	2120	(1320)	(1317)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	-337	118
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-337	118
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	27	0
	Прочие расходы	2350	(23)	(22)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-333	96
	Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	-333	96
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	-333	96
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		