

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2013 Ю.П. Соболева\*

**Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательская деятельность, финансовые ресурсы, проект.

Рассматривается проблема развития малых предприятий и обеспечения их финансовыми ресурсами, проанализирована роль государства в поддержке малых предприятий, изучены программы самозанятости населения.

Предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйствования.

Независимые предприниматели представляют собой преимущественно массовый слой частных собственников и в силу своей многочисленности занимают значительное место не только в социально-экономической, но и в политической жизни страны.

Предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных взаимоотношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему финансовому положению и условиям жизни частные предприниматели недалеко от большей доли населения и составляют базу среднего класса, являющегося гарантом общественной и политической устойчивости общества.

Существенной проблемой предпринимательства считается постоянный недостаток капитала. Это проявляется как на этапе создания фирмы в виде нехватки средств для выхода на необходимые производственные мощности, так и для достижения требуемого минимума для регистрации фирмы. На этапе развития предприятия, помимо прочего, недостает собственных средств для расширения производства, смены и обновления основных средств, для укрепления конкурентоспособности, освоения новых рыночных ниш<sup>1</sup>.

Наиболее популярным видом получения вспомогательного капитала считается банковский кредит. Почти все банки рекламируют свои услуги по кредитованию бизнеса, хотя на самом деле мало кому из начинающих предпринимателей удается воспользоваться этими услугами<sup>2</sup>.

Банки отказывают в выдаче кредита не-большим предпринимателям, так как невозможно произвести учет их денежных потоков. Также такой бизнес нечасто бывает обеспечен каким-нибудь залогом, к примеру недвижимостью. Большинство начинающих бизнесменов использует аренду помещений.

Причинами отказа в предоставлении кредита для малого бизнеса являются:

- ◆ отсутствие надежных заемщиков;
- ◆ высокие операционные издержки;
- ◆ отсутствие обеспечения ссуд;
- ◆ несоответствие условиям банка;
- ◆ непрозрачность бизнеса.

Банки стремятся увеличить свои доходы, используя все виды кредитования, хотя оценка риска банков в области кредитования начинающих предпринимателей близка к 100%. Именно поэтому спрос на эти кредиты удовлетворен только на 15-20%<sup>3</sup>.

Еще одним способом получения средств предпринимателями является обращение за поддержкой в государственные органы. В настоящее время существует ряд программ поддержки малых предпринимателей, с помощью которой можно получить необходимые деньги. Государством выдается три вида субсидий:

1) компенсация расходов на регистрацию бизнеса (до 4000 руб. для ИП, до 20 000 руб. для ООО);

2) федеральная субсидия на организацию самозанятости в размере 60 000 руб. на открытие дела (с учетом налогов - 58 800 руб.). Если фирма нанимает сотрудников из числа безработных, которые состоят на учете в центре занятости, то она может рассчитывать на

\* Соболева Юлия Павловна, кандидат экономических наук, доцент Орловского государственного института экономики и торговли. E-mail: soboleva-yp@yandex.ru.

получение за каждого сотрудника еще по 60 000 (58 800 руб.). Данный вид субсидии получить проще всего;

3) региональная субсидия на организацию самозанятости в размере 300 000 руб.

Также существуют программы содействия самозанятости граждан, в рамках которых учитывается не только финансовая поддержка, но и нематериальная помощь, к которой относятся:

- ◆ консультация в сфере организации собственного бизнеса;
- ◆ предоставление полной информации о приоритетных и высокодоходных направлениях бизнеса;
- ◆ обучение предпринимательскому делу (проведение лекций, семинаров);
- ◆ помощь в составлении бизнес-плана.

Для того чтобы получить поддержку в организации собственного дела в рамках программы самозанятости населения, следует написать заявление в службу занятости. На нематериальную поддержку могут рассчитывать все желающие, что касается экономической стороны, все немного труднее, ее могут получить не все.

Для получения средств необходимо пройти ряд процедур. Оформлением дотаций управляют региональные службы занятости (биржи труда). Сначала будущему предпринимателю необходимо встать на учет в качестве безработного в Центре занятости населения (ЦЗН) по месту прописки. Причина, по которой гражданин остался без работы, значения не имеет: он мог быть уволен по сокращению штата, в результате ликвидации фирмы или уйти по собственному желанию.

Встав на учет, будущий предприниматель заполняет анкету-заявление о намерении начать свое дело, далее он проходит тестирование и собеседование, а затем представляет бизнес-план. Для создания бизнес-плана нужно приложить большие усилия. Проект должен решать какие-то социальные проблемы. В первую очередь, рассматриваются бизнес-планы, описывающие производство или оказание услуг населению. Создание новых рабочих мест является большим плюсом. Немаловажным фактором служит то, что услуги нового предприятия будут пользоваться люди, имеющие достаток ниже среднего.

Необходимо предоставить расчеты с подробным описанием вложения средств. Можно привлечь опытного бухгалтера, который посчитает все взносы в бюджетные и небюджетные фонды.

По поводу составления бизнес-плана ЦЗН иногда организует курсы по подготовке предпринимателей, где даются необходимые знания. Также для составления бизнес-плана можно обратиться в ряд организаций, среди которых:

- 1) Центр развития предпринимательства;
- 2) интернет-ресурсы:
  - ◆ Федеральный портал малого и среднего предпринимательства<sup>4</sup>;
  - ◆ Портал бизнес-планов и руководств по открытию бизнеса<sup>5</sup>;
- 3) профессиональные фирмы, оказывающие услуги разработки бизнес-планов<sup>6</sup>.

Главными аспектами оценки бизнес-плана считаются:

- 1) безубыточность. Следует учитывать, что движение денежных потоков должно быть с учетом будущей инфляции (ставки дисконтирования);
- 2) создание новых рабочих мест. Бизнес-план, в котором планируется принятие на работу хотя бы одного сотрудника, имеет гораздо большие преимущества;
- 3) затраты. Лучше всего указывать то, что государственные средства, полученные на открытие бизнеса, будут израсходованы на приобретение основных средств или материальных активов (в меньшей степени - на аренду офиса или рекламу);

4) сфера деятельности фирмы. Практически невозможно получить субсидию на открытие киоска или торговой точки. Больше шансов у сферы услуг и производства. Можно рассмотреть такие сферы, как салон красоты, диспетчерская служба такси, мастерская по ремонту обуви и т.д. Создание каждого дополнительного рабочего места увеличивает шансы на получение субсидии<sup>7</sup>.

Необходимо рассчитать заработную плату работникам. Цель поддержки предпринимательства - улучшить качество жизни и создать новые рабочие места с достойной заработной платой.

После сдачи бизнес-плана на проверку необходимо пройти тесты. Тесты составляются таким образом, что ввести в заблуждение тес-

тирующих не удастся, поэтому следует отвечать искренне. Тест определяет, способен ли будущий предприниматель развивать бизнес.

Далее необходимо защитить бизнес-план. Следует доказать комиссии, что новый бизнес принесет пользу городу и дело не будет убыточным.

Когда бизнес-план одобрен, следует пройти процедуру регистрации ИП или ООО.

Начинающие предприниматели, решив открыть собственное дело, сталкиваются с вопросом: “Какую форму предпринимательской деятельности выбрать: ИП или ООО?” Каждая из указанных форм имеет свои достоинства и недостатки, знание которых и поможет принять правильное решение.

Выделим следующие преимущества общества с ограниченной ответственностью.

1. Виды деятельности. По общему правилу гражданского законодательства, индивидуальные предприниматели выступают в хозяйственном обороте на равных правах с юридическими лицами. Однако ИП, в отличие от организаций, не могут заниматься определенными видами деятельности, например производством и продажей алкогольной продукции, лекарственных средств и пиротехнической продукции.

2. Риск ответственности. Так как предпринимательская деятельность практически всегда сопряжена с экономическими и юридическими рисками, самым существенным отличием индивидуального предпринимателя от ООО является степень имущественной ответственности предпринимателя. ИП отвечает по долгам, возникшим из предпринимательской деятельности, всем принадлежащим ему имуществом, в том числе и не имеющим фактического отношения к бизнесу, тогда как участник ООО не отвечает по обязательствам общества и несет риск убытков исключительно в пределах своей доли в уставном капитале. По обязательствам ООО отвечает само общество всем принадлежащим ему имуществом. Таким образом, участник ООО экономически рискует меньше индивидуального предпринимателя.

3. Формализация взаимоотношений с партнерами. Ведение бизнеса с использованием статуса ИП формально юридически не представляет партнерского участия других лиц. Это осложняет формализацию отноше-

ний партнеров, совместно ведущих бизнес. Вместе с тем, ООО может быть создано как одним учредителем, так и несколькими (но не более пятидесяти). При этом допускается любое распределение долей в обществе: 50 на 50%, 30 на 70% и любые другие соотношения. Законодательство об ООО устанавливает обоюдные права и обязанности партнеров (участников общества). Конкретизировать эти положения партнеры могут в уставе общества, а также в договоре об осуществлении прав участников.

4. Адрес. Юридический адрес индивидуального предпринимателя всегда привязан к его месту жительства. С одной стороны, это упрощает индивидуальному предпринимателю возможность регистрации. С другой стороны, это может создать организационные сложности в работе в случае, если предприниматель зарегистрирован в одном городе, а фактически работает в другом. ИП всегда получает официальную почтовую корреспонденцию, сдает отчетность и платит налоги по месту государственной регистрации.

5. ООО, в свою очередь, может быть зарегистрировано как по прописке руководителя организации, так и по любому другому адресу: офис, квартира, склад и другое помещение, принадлежащее обществу на праве собственности или на основании договора аренды.

6. Продажа бизнеса. Процедура продажи бизнеса будет значительно проще, если он ведется в форме ООО. Вместо продажи отдельных объектов, например недвижимости (что требует регистрации), уступки требований (нужно уведомлять должников), перевода долгов (необходимо согласие кредиторов) и тому подобного можно просто продать 100-процентную долю в уставном капитале ООО. Финансовый результат тот же, а трансакционных потерь существенно меньше.

7. Работа с контрагентами. У индивидуального предпринимателя по сравнению с ООО есть и такой недостаток, который не имеет законодательного закрепления, но фактически создает сложности при ведении бизнеса. Многие крупные организации зачастую не желают работать с индивидуальными предпринимателями, предпочитая иметь дело только с юридическими лицами.

Далее рассмотрим преимущества индивидуального предпринимателя.

1. Регистрация. Процедура регистрации ИП значительно проще и дешевле. В частности, госпошлина за регистрацию юридического лица составляет 4000 руб., тогда как аналогичная пошлина для ИП всего лишь 800 руб.

1. Также бизнесмену для его деятельности не нужно формировать уставный капитал (минимальный размер - 10 тыс. руб. имуществом или денежными средствами), разрабатывать устав, решать вопрос о структуре управления и распределять компетенции, что необходимо для создания общества с ограниченной ответственностью. Необходимо также отметить, что прекратить деятельность индивидуальному предпринимателю гораздо проще, чем ликвидировать общество с ограниченной ответственностью.

2. Банковский счет и использование денежных средств. Расчетный счет ООО никак не связан со счетами его учредителей (участников). Индивидуальному предпринимателю, в свою очередь, достаточно иметь любой открытый на его имя счет (в том числе и сберегательный). Кроме того, при ведении бизнеса в форме ООО в определенной мере затруднено использование прибыли самим владельцем общества, тогда как индивидуальный предприниматель, получив денежные средства (по наличному или безналичному расчету), сразу же получает доступ к этим денежным средствам, а прибыль, полученная ООО, поступает в непосредственное распоряжение учредителя (участника) только после процедуры ее распределения между участниками общества. В лучшем случае это можно делать ежеквартально путем проведения общего собрания участников.

3. Кассовая дисциплина и бухгалтерский учет. В отличие от юридических лиц, у индивидуального предпринимателя нет обязанности соблюдать кассовую дисциплину. Это означает, что ИП может снимать в банке с собственного счета любые суммы, не обосновывая банку цели обналичивания. Также действие ФЗ "О бухгалтерском учете" не распространяется на индивидуальных предпринимателей, вследствие чего они не обязаны вести бухгалтерский учет. Учет доходов и расходов, хозяйственных операций ведется индивидуальными предпринимателями по упрощенным процедурам и правилам.

4. Документооборот. Предпринимателю проще документировать свою деятельность: нет необходимости письменно закреплять все принятые решения, проводить собрания участников (пусть даже, как говорят, формально) и избирать органы управления.

5. Административная ответственность. Наконец, присутствует еще одно отличие, хоть и менее значительное: штрафы, налагаемые в административном порядке, на ИП значительно меньше, чем штрафы, предусмотренные для юридических лиц. Для сравнения: неприменение индивидуальным предпринимателем контрольно-кассовой техники влечет за собой наложение административного штрафа в размере от 1500 до 2000 руб., а аналогичное нарушение, допущенное юридическим лицом, - от 30 000 до 40 000 руб.<sup>8</sup>

Необходимо отметить, что и индивидуальный предприниматель, и общество с ограниченной ответственностью как формы ведения бизнеса имеют свои преимущества и недостатки, поэтому решение о выборе между ними должно приниматься в каждой конкретной ситуации в зависимости от предполагаемых оборотов и деловых партнеров, от рискованности бизнеса, количества работников и других факторов.

Через пять дней после регистрации выдается свидетельство об открытии фирмы. Далее необходимо заказывать печать. Для этого нужно предоставить фирме-изготовителю ИНН и свидетельство о регистрации фирмы.

После получения печати и документов об открытии в центре занятости подписывается договор. При наличии чеков деньги, затраченные на регистрацию и заказ печати, вернут. После подписания договора, чтобы принять работников, следует оставить заявку на вакансию, которая необходима. Финансовые ресурсы перечислят на расчетный счет в банке в течение 10 дней (см. рисунок). Однако на этом контроль не заканчивается: через три месяца требуется отчитаться путем представления чеков о целевом использовании денег. Новый бизнес должен проработать как минимум год, и в ходе этого времени специалисты центра занятости будут проверять реализацию бизнес-плана.

Программа содействия развитию малого предпринимательства была утверждена при-

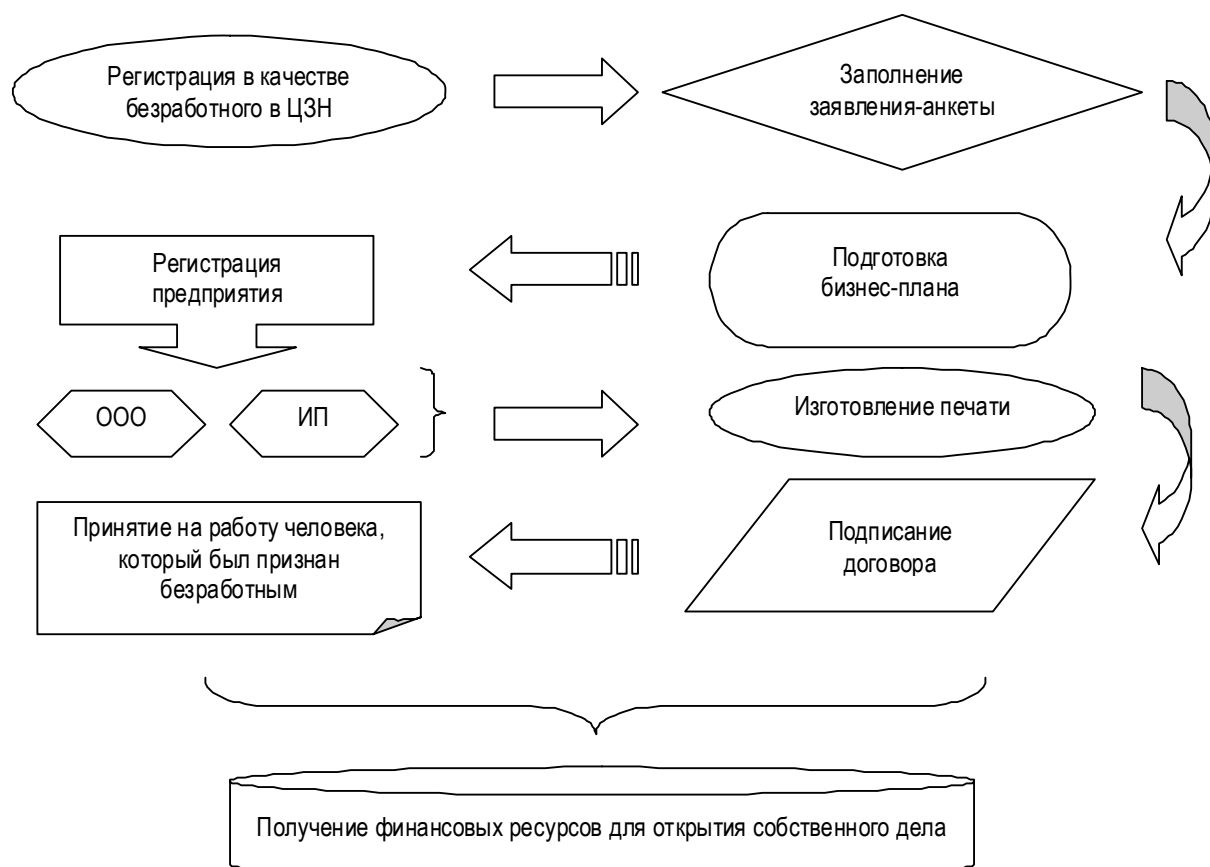


Рис. Блок-схема получения субсидии субъектом малого бизнеса

казом Минздравсоцразвития России 16 июня 2008 г., стартовала в 2009 г., продолжается и сейчас. В целом первые общероссийские результаты данной программы показывают, что она востребована. Многие безработные решили начать свое дело. В Орловской области власти активно реализуют эту программу. Сумма предварительного лимита денег, выделяемых из федерального бюджета, значительно превышает сумму запрошенных средств. Также выделяются средства и из регионального бюджета. В целом программа самозанятости в Орловской области активно работает, количество вновь зарегистрированных предпринимателей растет, и сам регион получает от этого немалую выгоду<sup>9</sup>.

Начинающему предпринимателю даже не придется возвращать или выплачивать полученную сумму обратно - в течение года стоит лишь отчитываться за нее, как по авансовому счету. Государству это выгодно, ведь если предпринимательская деятельность будет успешной, то впоследствии предприниматель уплатит намного больше налогов и, возможно, произведет что-то полезное для всего общества.

Таким образом, следует отметить, что результатами государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;

7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Малый бизнес - неотъемлемый элемент современной рыночной системы, без которого экономика и общество в целом не могут эффективно существовать и развиваться. Однако предпринимательская деятельность сопряжена со значительным финансовым риском. Ввиду этого разработка новых и актуализация существующих программ поддержки малого бизнеса должны стать приоритетными направлениями формирования конкурентоспособной, инновационной, динамично развивающейся экономики страны.

---

<sup>1</sup> *Соболева Ю.П.* Методологический подход к оценке взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса // Вестн. ОрелГИЭТ. 2011. □ 4 (18). С. 59-64.

<sup>2</sup> *Баженова Е.Я.* Мотивация и стимулирование на пути к успеху фирмы : учеб. пособие. М., 2009.

<sup>3</sup> Свое дело, свой бизнес, свои идеи. URL: <http://vsvoedelo.ru/kredit-dlya-biznesa/gde-predprinimatelju-vzyat-dengi-na-otkrytie-biznesa>.

<sup>4</sup> Федеральный портал малого и среднего предпринимательства и сеть типовых порталов для регионов Российской Федерации. URL: [http://gkr.su/software\\_development/projects/elrussia/portal%20MiSP](http://gkr.su/software_development/projects/elrussia/portal%20MiSP).

<sup>5</sup> Бизнес-планы и руководства по открытию своего бизнеса. URL: <http://openbusiness.ru>.

<sup>6</sup> Разработка и экспертиза бизнес-планов для получения финансирования. URL: [http://www.expert-systems.com/consulting/business\\_plan\\_due\\_diligence/?gclid=CKLh7PbxzLYCFQd7cAodk B0AeA](http://www.expert-systems.com/consulting/business_plan_due_diligence/?gclid=CKLh7PbxzLYCFQd7cAodk B0AeA).

<sup>7</sup> *Кирицнер И.М.* Конкуренция и предпринимательство : учеб. пособие. М., 2009.

<sup>8</sup> *Лошкарев В.Г.* Развитие бизнеса : учеб. пособие. М., 2011.

<sup>9</sup> Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. URL: [http://smb.gov.ru/report/indicators/eventindicators/?year=2012&fo=&subject\\_rf\\_key=54&indicator\\_text=&c\\_sort=&c\\_direction=ASC](http://smb.gov.ru/report/indicators/eventindicators/?year=2012&fo=&subject_rf_key=54&indicator_text=&c_sort=&c_direction=ASC).

*Поступила в редакцию 20.06.2013 г.*