

М.В. МИНЬКОВСКАЯ,  
Е.М. КРАВЦОВА, ДонНТУ

## АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Мировой практикой доказано, что развитие малого бизнеса является фактором, который позволяет нейтрализовать негативные последствия экономического кризиса в государстве и создавать предпосылки для выхода из кризисной ситуации. Появление малых и средних предприятий способствуют преодолению отраслевого и регионального монополизма, формированию конкурентной среды, внедрению достижений научно-технического прогресса, быстрому реагированию на изменения конъюнктуры рынка, а также повышению экспортного потенциала страны.

Преимуществом малого и среднего бизнеса является высокая мобильность, скорость реакции на часто меняющийся потребительский спрос, низкая капиталоемкость и высокая эффективность, достигаемая при сравнительно узкой специализации выпускаемой продукции и широком объеме оказываемых услуг.

Практическое отсутствие внутренних инвестиционных средств у государства сдерживает развитие крупных предприятий. Малые предприятия, не требующие больших затрат, обеспечивают высокую оборачиваемость капитала и гарантируют прибыль, создают новые рабочие места, пополняют государственный бюджет.

Эффективное осуществление предпринимательской деятельности возможно при наличии развитой предпринимательской среды, под которой понимается рыночная система взаимоотношений, а также личная независимость предпринимателя, позволяющая принимать такие решения в рамках действующего законодательства, которые с его точки

зрения будут наиболее действенными и максимально прибыльными.

Успешное развитие малого и среднего бизнеса в Украине должно стать действенным рычагом структурной перестройки экономики. Так, на состоявшемся 15 июля 2002 г. всеукраинском совещании по вопросам развития малого и среднего бизнеса с участием Президента Украины перед властью была поставлена задача "увидеть в мелком и среднем предпринимателе партнера".

Общая экономическая нестабильность в Украине не позволяет расценивать состояние малого и среднего бизнеса как удовлетворительное. Среди стран ЕС и СНГ Украина занимает последнее место по количеству предприятий на 1000 человек населения. Доля малого бизнеса в ВВП не достигает и 10%, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 50-60%.

Основными препятствиями для развития сферы малого и среднего предпринимательства являются:

1) нестабильность, противоречивость и неполнота нормативно-правовой базы;

2) низкие темпы процесса реформирования собственности;

3) отсутствие совершенной системы финансирования и кредитования. До сих пор не принят Законопроект о микрокредитовании, в соответствии с которым кредитовать сферы малого бизнеса будут специализированные небанковские финансово-кредитные учреждения (неприбыльные юридические лица), которые могли бы давать кредиты даже без обеспечения залогом. В настоящее время

вопросы кредитования регулируются Положением НБУ от 28.09.1995 г. №246 "О кредитовании";

4) неразвитость рыночной инфраструктуры;

5) несовершенство системы налогообложения, что заставляет многих субъектов хозяйствования уходить в теневую экономику. Для поддержки малого и среднего бизнеса актуальным является применение упрощенной системы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности, замена совокупности установленных законодательством налогов и обязательных платежей единым налогом, что было осуществлено в соответствии с Указом Президента Украины "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства" № 727/98 от 3 июля 1998 г. Упрощенная система введена для юридических лиц – субъектов предпринимательской деятельности любой организационно-правовой формы собственности. Однако с течением времени единый налог перестал быть единственным. Единый налог обрастает новыми налогами и обязательными платежами, которые не упомянуты в Указе, так как введены были позже: к примеру, отчисления в Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Несмотря на то, что в 2000 г. план по единому налогу был выполнен на 600%, постоянно предпринимаются попытки уничтожить упрощенную систему налогообложения. Остается проблематичным вопрос обеспечения благоприятного предпринимательского климата, при котором выход из "тени" не будет угрожать существованию малого предпринимательства;

6) необеспеченность предприятий негосударственного сектора материально-техническими ресурсами. Рынок ресурсов поделен между государственными

предприятиями и действующими промышленно-финансовыми группами, что ограничивает мелких предпринимателей в выборе ресурсов. Известно, преимущество крупных производителей заключается в эффекте "крупного покупателя ресурсов" – предприятия могут требовать и добиваться от партнеров-поставщиков более низких цен, системы скидок или отсрочки платежа за ресурсы. Кроме того, крупным предприятиям легче противодействовать международной конкуренции, сообща вести антидемпинговую борьбу. Следует учитывать, что предприятия олигополий взаимно связаны между собой ценовой политикой и реакцией со стороны конкурентов на принимаемые стратегические решения. Таких преимуществ лишен малый бизнес. Кроме того, малые и средние предприятия, работающие на едином налоге по ставке 10% и не являющиеся плательщиками НДС, зачастую сталкиваются с нежеланием поставщиков и потребителей работать с ними, так как у последних возникают определенные проблемы с налогообложением;

7) неблагоприятный инвестиционный климат. Одним из последних требований МВФ в Украине является требование уменьшить количество СЭЗ. Выполнить эти требования равнозначно установлению полного инвестиционного штиля в Украине;

8) отсутствие информационной базы о возможных сферах деятельности и видах продукции, выпуск которой можно освоить;

9) дефицит свободных производственных площадей, которые сдаются в аренду, или высокая арендная плата;

10) бюрократическая процедура регистрации малых предприятий, множество разрешительных процедур;

11) большое количество проверок малых и средних предпринимателей со

стороны контролирующих органов. В России Министерство экономического развития внесло в правительство законопроект о годичном моратории на проверки малых предприятий со времени их государственной регистрации, срок моратория предложено увеличить до трех лет. Введение моратория в Украине оказало бы большую моральную поддержку малому и среднему предпринимательству.

Как следствие воздействия неблагоприятных условий, следует отметить невысокую степень защищенности малых и средних предприятий от возможности банкротства.

Рассмотрим негативное влияние этих факторов на примере деятельности ООО "Малое предприятие", в отношении которого в конце 2001 г. открыта процедура банкротства по заявлению иницирующего кредитора – ГНИ.

Данное предприятие образовано путем слияния трех субъектов хозяйственной деятельности, стало правопреемни-

ком их прав и обязанностей, создано на основе коллективной собственности граждан Украины путем объединения их имущества.

Основным видом деятельности предприятия является оптовая торговля негосударственных организаций. Списочная численность работников составляет 16 человек.

В качестве исходной базой анализа финансово-хозяйственной деятельности за 2000 – 2001 г.г. приняты данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Основная цель анализа – получение небольшого числа ключевых, наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния предприятия, результативности, структурных изменений в активе и пассиве.

В таблицах 1, 2 представлен аналитический баланс предприятия и расчет коэффициентов, характеризующих финансовое состояние исследуемого объекта.

Таблица 1

Аналитический баланс ООО "Малое предприятие" за 2000 – 2001 гг., тыс. грн

Наименование статей	На 01.04.00	На 01.07.00	На 01.10.00	На 01.01.01	На 01.04.01	На 01.07.01	На 01.10.01	На 01.01.02
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>1. Внеоборотные активы</b>								
1.1. Нематериальные активы <i>относительная величина (%)</i>	-	-	-	-	-	5,3 0,19	4,9 0,18	5,1 0,21
1.2. Основные средства <i>относительная величина (%)</i>	-	-	4,4 48,35	4,1 1,78	3,8 3,92	64,4 2,26	49,6 1,84	47,6 1,95
ИТОГО по разделу 1 <i>Относительная величина (%)</i>	-	-	4,4 48,35	4,1 1,78	3,8 3,92	69,7 2,44	54,5 2,02	52,7 2,16
<b>2. Оборотные активы</b>								
2.1. Запасы <i>относительная величина (%)</i>	-	0,9 27,27	2,1 23,08	-	11,7 12,07	217,1 7,63	240 8,91	459,1 18,78
2.2. Дебиторская задолженность за товары, работы, услуги <i>относительная величина (%)</i>	0,7 31,82	0,7 21,21	0,9 9,9	217,4 94,36	78,9 81,42	2303,1 80,69	2168,1 80,53	1871,5 76,56
2.3. Дебиторская задолженность по расчетам <i>относительная величина (%)</i>	1,5 68,18	1,7 51,51	0,2 2,2	8,9 3,86	2,5 2,58	250,5 8,78	229,6 8,53	56,5 2,31
2.4. Денежные средства <i>относительная величина (%)</i>	-	-	-	-	-	13,1 0,46	-	4,8 0,2

Окончание табл. 1

2.5. Прочие оборотные активы	-	-	1,5	-	-	-	-	-
относительная величина (%)			16,48					
ИТОГО по разделу 2	2,2	3,3	4,7	226,3	93,1	2784,4	2637,7	2391,9
Относительная величина (%)	100	100	51,65	98,22	96,08	97,56	97,98	97,84
3. Стоимость имущества	2,2	3,3	9,1	230,4	96,9	2854,1	2692,2	2444,6
4. Собственный капитал								
4.1. Уставный капитал	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	22	22	22
относительная величина (%)	100	66,67	24,18	0,95	2,27	0,77	0,82	0,9
4.2. Прочий дополнительный капитал	-	0,1	-	-	-	-	-	-
относительная величина (%)		3,03						
4.3. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-0,2	-1,2	-3,7	-	6,1	1113,3	1133,9	742,3
относительная величина (%)	-9,09	-36,36	-40,66		6,3	39,01	42,12	30,36
ИТОГО по разделу 4	2	1,1	-1,5	2,2	8,3	1135,3	1155,9	764,3
Относительная величина (%)	90,91	33,33	-16,48	0,95	8,57	39,78	42,94	31,26
5. Краткосрочные обязательства								
5.1. Краткосрочные кредиты банков	-	-	-	-	17,1	-	61,9	53,1
относительная величина (%)					17,65		2,30	2,17
5.2. Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	-	2,1	9,4	215,4	66,6	1267,6	962,8	1032,5
относительная величина (%)		63,64	103,3	93,49	68,73	44,41	35,76	42,24
5.3. кредиторская задолженность по расчетам	0,2	0,1	0,9	12,8	4,9	186,1	250,9	292,4
относительная величина (%)	9,09	3,03	9,89	5,56	5,06	6,52	9,32	11,96
5.4. Прочие обязательства	-	-	0,3	-	-	265,1	260,7	302,3
относительная величина (%)			3,29			9,29	9,68	12,37
ИТОГО по разделу 5	0,2	2,2	10,6	228,2	88,6	1718,8	1536,3	1680,3
Относительная величина (%)	9,09	66,67	116,48	99,05	91,43	60,22	57,06	68,74
ИТОГО баланс	2,2	3,3	9,1	230,4	96,9	2854,1	2692,2	2444,6

На основании данных таблиц 1,2 можно сделать вывод о неустойчивости финансового положения предприятия на протяжении двух лет. Периодически возникают признаки критической неплатежеспособности. Финансовая нестабильность объекта в 2000 г. является следствием отсутствия производственно-хозяйственной деятельности. 11.03.01 г. была произведена реорганизация путем слияния трех предприятий, в результате чего в структуре активов и пассивов предприятия произошли существенные сдвиги, которые благоприятно отразились на финансовом состоянии. К концу 2001 г. появились признаки критиче-

ской неплатежеспособности, которые привели к тому, что в отношении предприятия было возбуждено дело о банкротстве.

В соответствии с Законом Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" должник считается неплатежеспособным, если он не в состоянии выполнить свои платежные обязательства, срок оплаты которых наступил. В жизнедеятельности любого предприятия могут происходить подобные явления. Рассмотрим подробнее, что стало причиной в нашем случае.

Таблица 2

**Экономические показатели финансового состояния, рассчитанные согласно методическим рекомендациям, утвержденным Приказом Министерства экономики Украины от 17 января 2001г. №10**

Наименование показателя	Значение на 01.04.00	Значение на 01.07.00	Значение на 01.10.00	Значение на 01.01.01	Значение на 01.04.01	Значение на 01.07.01	Значение на 01.10.01	Значение на 01.01.02
<b>Текущая неплатежеспособность</b>								
Текущая платежеспособность, Тп	-0,2	-2,2	-10,6	-228,2	-88,6	-1705,7	-1536,3	-1675,5
Результат	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно
<b>Критическая неплатежеспособность (санация)</b>								
Коэффициент покрытия, Кп	11,00	1,50	0,44	0,99	1,05	1,62	1,72	1,42
Коэффициент обеспечения собственными средствами, Ко	0,909	0,333	-1,255	-0,008	0,048	0,383	0,418	0,298
Результат	Платежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Платежеспособно	Платежеспособно	Неплатежеспособно
<b>Сверхкритическая неплатежеспособность (ликвидация)</b>								
Коэффициент покрытия, Кп	11,00	1,50	0,44	0,99	1,05	1,62	1,72	1,42
Результат	Платежеспособно	Платежеспособно	Неплатежеспособно	Неплатежеспособно	Платежеспособно	Платежеспособно	Платежеспособно	Платежеспособно
<b>Определение структуры баланса (только для прибыльных предприятий)</b>								
Коэффициент Бивера, Кб	0,00	-	-	0,05	0,05	0,02	-	-
Результат	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная	Неудовлетворительная

На момент возбуждения дела о банкротстве (4 квартал 2001 г.) "цена" предприятия определялась суммой 2444,6 тыс. грн., тогда как на момент реорганизации (01.07.01 г.) эта сумма составляла 2854,1 тыс. грн, то есть стоимость предприятия уменьшилась на 409,5 тыс. грн, преимущественно за счет погашения и частичного списания дебиторской задолженности по сроку исковой давности.

Доля внеоборотных активов в валюте баланса предприятия колеблется от 1,78% до 2,16%, что объясняется видом производственно-хозяйственной деятельности предприятия (оптовая торговля), не требующим наличия дорогостоящего оборудования.

Доля оборотных средств достигает 98%. Тенденции, которые произошли в их структуре в течение анализируемого периода, следующие:

- доля запасов колеблется в пределах от 7,63 % до 18,78 % от итога баланса;

- колебания удельного веса дебиторской задолженности от 98,22% до 78,87% отражает специфику деятельности предприятия и означает высокую степень иммобилизации оборотных средств предприятия в расчеты. Более 80% в сумме оборотных средств на протяжении 2001 г. занимает дебиторская задолженность за товары, работы, услуги;

- доля денежных средств незначительна - от 0,46 % до 0,2% итога баланса.

Известно, что состояние дебиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние объекта, особенно если ее удельный вес в итоге актива достигает 80%. Ранжирование задолженности по срокам возникновения по состоянию на 01.01.02 г. представлено в таблице 3.

Таблица 3

### Ранжирование дебиторской задолженности по срокам возникновения, грн

Срок возникновения дебиторской задолженности									
Менее 3 месяцев		3-6 месяцев		6-12 месяцев		1 - 2 года		2 - 3 года	
870629,13	46,46%	232213,39	12,45%	680004,27	36,35%	87907,66	4,70%	744,23	0,04%

Из таблицы 3 видно, что наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности занимает дебиторская задолженность, срок возникновения которой не превышает 3-х месяцев (46,46 %). Основная часть дебиторской задолженности предприятия погашается в течение 12 месяцев. Предметом торговли предприятия является угольная продукция и горношахтное оборудование. Эффективность претензионно-исковой работы по взысканию дебиторской задолженности низкая, поскольку основные дебиторы – шахты – принадлежат к одной из наиболее дотируемых отраслей. Известно, что бюджетные ассигнования шахтам поступают несвоевременно и в недостаточном объеме.

Исследование структуры пассива баланса подтверждает отсутствие основы финансовой устойчивости предприятия. Собственный капитал, который является главной экономической базой созда-

ния и развития предприятия, характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов, по состоянию на 01.10.00 г. представлял собой отрицательную величину. В результате слияния трех предприятий величина собственного капитала предприятия возросла и составила 1135,3 тыс. грн на 01.07.01 г. и 764,3 тыс. грн на 01.01.02г. Таким образом, удельный вес собственных средств в валюте баланса сократился и составил 31,26 % (коэффициент автономии). Предприятия, собственные средства которых составляют менее 50 % от всей суммы имущества, относятся к финансово неустойчивым.

Для анализа кредиторской задолженности предприятия по ее составу используются данные, приведенные в таблице 4.

Таблица 4  
Структура кредиторской задолженности по состоянию на 01.01.2002 г.

Наименование показателей	Сумма задолженности на 01.07.01		Сумма задолженности на 01.10.01		Сумма задолженности на 01.01.02	
	Тыс.грн.	%	Тыс.грн.	%	Тыс.грн.	%
Задолженность всего	1718,8	100	1536,3	100	1680,3	100
Краткосрочные кредиты банков	-	-	61,9	4,0	53,1	3,2
За товары, работы, услуги	1267,6	73,7	962,8	62,7	1032,5	61,4
Задолженность по расчетам с бюджетом	54,6	3,2	101,9	6,6	143,9	8,6
Задолженность по внебюджетным платежам	51	3,0	51	3,3	51	3,0
По страхованию	27,7	1,6	29,7	1,9	30,9	1,8
По оплате труда рабочих	52,8	3,1	62,7	4,1	66,6	4,0
Прочая задолженность	265,1	15,4	260,7	17,0	302,3	18,0
По внутренним расчетам	-	-	5,6	0,4	-	-

В структуре кредиторской задолженности наибольшую долю занимает задолженность поставщикам за товары, работы, услуги - 61,4 %. Предприятию систематически не хватает средств для своевременных расчетов с бюджетом, рабочими по оплате труда. Задолженность перед рабочими по заработной плате составила 4,1 % от общей суммы, причем вся задолженность является просроченной; задолженность перед бюджетом достигла 8,6 %. Наибольшую долю в структуре задолженности перед бюджетом составляет задолженность по налогу на прибыль и НДС.

Персоналу предприятия своевременно не выплачивается заработная плата. При этом на начало 2002 г. фактически выплачено 2,2% денежных средств от суммы, подлежащей выплате. Основной причиной задолженности является рост дебиторской задолженности, отсутствие "живых денег" на протяжении длительного периода.

Сравнивая величину дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, нужно отметить, что на 01.07.01 г. дебиторская задолженность в 1,5 раза превышала сумму кредиторской задолженности, а на 01.01.02 г. превышение составило 1,15 раз. То есть при погашении всей суммы дебиторской задолженности предприятие может погасить свои текущие обязательства, что приведет к восстановлению платежеспособности и

финансовой устойчивости. Следовательно, основной путь выхода из создавшегося финансового кризиса - осуществление мер по взиманию дебиторской задолженности.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что дебиторы рассчитываются в основном по бартеру, взаимозачету, а кредиторы требуют погашения задолженности в денежной форме. Для погашения задолженности перед кредиторами у предприятия не хватает средств. В сложившихся условиях превращение товаров, полученных по бартерным договорам, в денежные средства приводит к удешевлению стоимости товаров, а следовательно к получению убытков, или требует значительного промежутка времени, что в свою очередь увеличивает затраты на содержание предприятия и инфляционные потери.

Следует особо отметить тот факт, что заключение бартерных договоров с дебиторами в нынешних условиях налогообложения, когда реализация рассчитывается по методу начисления, вызывает возникновение налоговых обязательств при отгрузке товаров покупателям. Это, в свою очередь, способствует вымыванию оборотных средств и росту недоимки в бюджет по расчетам НДС.

Сведения о финансовых результатах деятельности предприятия представлены в таблице 5.

## Сведения о финансовых результатах деятельности объекта

Статья	На 01.04.00	На 01.07.00	На 01.10.00	На 01.01.01	На 01.04.01	На 01.07.01	На 01.09.01	На 01.01.02
Доход (выручка) от реализации продукции				639,5	638,4	2274,1	3373,1	3595,7
Налог на добавленную стоимость				106,6	106,4	379	562,2	599,3
Чистый доход (выручка) от реализации продукции	0	0	0	532,9	532	1895,1	2810,9	2996,4
Себестоимость реализованной продукции				512,5	519,4	1796,1	2594,2	2764
Валовая прибыль (убыток)	-	-	-	20,4	12,6	99	216,7	232,4
Другие операционные доходы	-	-	-	-	-	-	-	-
Административные расходы			1	4	3,5	16	33	49,9
Расходы на сбыт			0,5	0,5		24,7	42,5	24,9
Другие операционные расходы		1,2	2,2	2,2	1,8	13,4	108,1	56,3
Финансовые результаты от операционной деятельности прибыль (убыток)		(1,2)	(3,7)	13,7	7,3	44,9	33,1	101,3
Другие доходы	-	-	-	-	-	-	-	-
Финансовые расходы					0,2	1,7	4,1	22,3
Другие расходы							17,2	80,5
Финансовый результат от обычной деятельности: при- быль (убыток)		(1,2)	(3,7)	13,7	7,1	43,2	11,8	(1,5)
Налог на прибыль				2,8	2,1	9	27,5	
Чистая прибыль (убыток)		(1,2)	(3,7)	10,9	5	34,2	(15,7)	(1,5)

Анализ данных отчета о финансовых результатах работы объекта подтверждает нестабильность финансового положения.

Чистая прибыль предприятия в 2000 г. составила 10,9 тыс. грн, в 2001 г. предприятие работало с убытком 1,5 тыс. грн.

Обращает на себя внимание тот факт, что запас прибыли объекта уменьшается за счет списания непроизводительных расходов: в 2001 г. списана безнадежная дебиторская задолженность на сумму 63,3 тыс. грн. На результативность деятельности малого предприятия негативное влияние оказало получение кредита, направленного в действительности на погашение кредиторской задолженности. Финансовые расходы предприятия, то есть расходы по обслуживанию кредита, за 2001 г. составили 22,3 тыс. грн, что несопоставимо с размерами деятельности.

Прочие операционные расходы, в состав которых входят расходы по оплате штрафов, пени, услуг банка, материальная помощь за 2001 г. составили 56,3 тыс. грн, административные расходы – 49,9 тыс. грн., расходы на сбыт – 24,9 тыс. грн. В то же время предприятие не получает никаких других видов прибыли, кроме как от реализации товаров.

Таким образом, в 2001 г. предприятие получило чистый убыток в размере 1,5 тыс. грн, в то время как прибыль, накопленная предприятием в результате прошлой деятельности, уменьшилась на 391,6 тыс. грн.

Анализ коэффициентов рентабельности, представленный в таблице 6, подтверждает кризисное состояние предприятия: практически все коэффициенты не удовлетворяют нормативным условиям.



Таблица 6

## Расчет коэффициентов рентабельности

Показатель	На 01.04.00	На 01.07.00	На 01.10.00	На 01.01.01	На 01.04.01	На 01.07.01	На 01.10.01	На 01.01.02	Нормативное значение
Анализ рентабельности предприятия									
1. Коэффициент рентабельности активов	-	0,364	0,407	0,047	0,052	0,012	-0,006	-0,001	>0, увеличе- ние
2. Коэффициент рентабельности собственного капитала	-	1,091	-2,467	4,955	0,602	0,030	-0,014	-0,002	>0, увеличе- ние
3. Коэффициент рентабельности деятельности	-	-	-	0,020	0,009	0,018	-0,006	-0,001	>0, увеличе- ние
4. Коэффициент рентабельности продукции	-	-	1,467	0,031	0,017	0,032	0,053	0,056	>0, увеличе- ние

Таким образом, кризисное состояние исследуемого объекта стало результатом непродуманной договорной политики, предоставлением товарных кредитов покупателям, что несовместимо с небольшими объемами деятельности малого предприятия. Заключение бартерных договоров с покупателями или договоров на условиях последующей оплаты в действующих условиях налогообложения, когда реализация рассчитывается по методу начисления, вызывает возникновение налоговых обязательств при отгрузке товаров покупателям и отвлечение денежных средств из оборота, способствует росту недоимки в бюджет по расчетам НДС. В результате ГНИ инициировала возбуждение дела о банкротстве. Предприятию было бы разумным осуществить переход на единую систему налогообложения.

Внешние факторы, прежде всего, фискальный характер налоговой политики государства, неблагоприятно влияют на финансово-экономическое состояние отечественных производителей. Предпринимательская среда предприятий малого и среднего бизнеса наиболее уязвима для негативного воздействия данного объективного фактора, что способствует формированию теневой экономики. Вместе с государственной поддержкой малого и среднего бизнеса сле-

дует уделять внимание внутренним факторам развития этого сектора: повышению качества предоставляемых услуг и выпускаемых товаров, а следовательно, их конкурентоспособности. Необходимости диверсифицировать структуру предлагаемых изделий и услуг. Проводить маркетинговые исследования - ориентироваться на платежеспособного покупателя, учитывая потребности заказчика, оценивать свои позиции на рынке по сравнению с конкурентами. Заниматься диверсификацией продукции - реальной и мнимой. Для первоначального привлечения, где сектор услуг и рынок сбыта наработан, целесообразно проводить мнимую диверсификацию для привлечения денежных ресурсов, что будет дальнейшей ступенькой для проведения реальной диверсификации продукции и услуг.

Таким образом, поддержка малого и среднего бизнеса должна осуществляться путем проведения последовательной государственной политики, прежде всего, в сфере налогообложения. За счет средств государственного и местных бюджетов целесообразно создать специальный фонд содействия малому бизнесу, например, для выдачи льготных кредитов независимо от приоритетности малого предпринимательства.