

Поскольку налоговое законодательство в настоящее время не требует формирования амортизационного фонда, а бухгалтерский учет и не требовал его образования, то на практике субъекты хозяйствования предпочли не создавать такой финансовый целевой денежный фонд, а амортизационные отчисления использовать не по целевому назначению – как источник финансирования оборотных активов. Тем более такую тенденцию поддерживают отдельные экономисты-ученые в своих научных публикациях, аргументируя, что амортизационный фонд – это не финансовый ресурс для воспроизводства долгосрочных активов, а простое восстановление утраченной стоимости в процессе производства.

По нашему мнению, сложившаяся теория и практика относительно амортизационных отчислений в малом и среднем бизнесе не способствует развитию экономики и, прежде всего, росту инвестиций за счет собственных финансовых ресурсов, особенно в части амортизационных отчислений. Нам представляется, что в целях активизации инвестиционной деятельности в законодательном порядке целесообразно предусмотреть целевую направленность амортизационных отчислений. Тогда на практике данная проблема может быть решена путем рационального построения управленческого учета, т.е. поступившая выручка от реализации продукции, товаров и услуг выделяется на отдельном аналитическом счете.

С другой стороны, сумма амортизационных отчислений, учтенная на отдельном аналитическом счете, может себя реализовать, как финансовый инструмент, в управлении денежными потоками в качестве оптимального среднего остатка денежных средств, поддерживающего постоянную платежеспособность организации. Это дает возможность такой организации пользоваться широким спектром банковских услуг, в том числе получение бланкового (необеспеченного) кредита, а также доверием своих партнеров.

Таким образом, инвестиционная деятельность организаций малого и среднего бизнеса во многом предопределена необходимостью формирования устойчивого источника ее финансирования в виде амортизационных отчислений, которые могут быть использованы и как финансовый инструмент в управлении денежными потоками.

*А.И. Горбачева, канд. техн. наук
БНТУ (Минск)*

МЕТОД ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационный потенциал малого предприятия – это вероятность его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели. Для оценки инновационного потенциала необходим тщательный анализ или диагностика как внутренней среды малого предприятия, так и внешних характеристик его существования.

Внутренняя среда малого предприятия построена из элементов, образующих его производственно-хозяйственную систему. Для удобства анализа эти элементы обычно группируют в следующие блоки [1]:

- проектный блок – направление деятельности малого предприятия и результаты в виде продуктов и услуг (проекты и программы);
- функциональный блок – преобразование ресурсов и управления в продукты и услуги в процессе деятельности сотрудников малого предприятия;
- ресурсный блок – комплекс материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов предприятия;
- организационный блок – организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура;
- блок управления – общее руководство малого предприятия, система управления и стиль управления.

Оценка инновационного потенциала, для возможности практического использования, должна быть сведена к следующим этапам:

- разработка системы базовых и частных показателей, проранжированных по макроэкономическим (зависящим от стратегии правительства страны) и качественным микроэкономическим характеристикам
- определение и обоснованием критериев достигнутого уровня инноваций.

Выбор системы показателей зависит от применяемых стратегий. В одном случае, предприятие стремится к достижению меньших издержек производства и распределения, чтобы уменьшить цену по сравнению с ценой конкурентов и завладеть большей долей рынка.

В другом случае, предприятие стремится быть лидером по товарам и услугам, на которые будут направлены усилия. Если стоимость товара станет очень высокой, то потребители начнут покупать продукцию конкурентов. Другие предприятия могут начать производство аналогичной продукции, и это приведет к снижению конкурентных преимуществ, связанных с созданием высокоспециализированного ассортимента. Может произойти изменение системы ценностей покупателей, что полностью ликвидирует конкурентные преимущества.

Различные виды стратегий, как то наступательная, оборонительная, имитационная, влекут за собой и различные особенности технологической структуры предприятия и прочих компонентов (рынок, технология, оборудование, кадры, управление). Это приведет к необходимости рассматривать различные параметры (абсолютная величина прибыли, товарооборот, рентабельности и т.д.) в качестве достигаемых показателей при инновациях.

Предлагается схему оценки инновационного потенциала малого предприятия связать с оценкой производственных рисков деятельности предприятия. Чем выше риск, и, тем самым, ниже уровень достигаемой прибыли, тем ниже инновационный потенциал малого предприятия.

При неблагоприятном стечении обстоятельств малое предприятие рискует потерять не только часть своего дохода, капитал или инвестиции, но и лишиться финансовой независимости. В наиболее общем понимании финансовый

риск – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий для малого предприятия. Если перед большинством внешних финансовых рисков, зависящих от состояния рыночной конъюнктуры и макроэкономической ситуации, малые предприятия практически бессильны, то обнаружение и устранение внутренних финансовых рисков полностью зависит от самих организаций [2].

Степень вероятности наступления внутренних финансовых рисков достаточно легко рассчитать, основываясь на определенных показателях деятельности малого предприятия. Наиболее универсальный метод оценки финансовых рисков учитывает результаты анализа бухгалтерской отчетности – бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках. Данную отчетность периодически составляет каждая организация, что значительно упрощает процесс финансового анализа. В результате изучения бухгалтерской отчетности можно получить информацию о таких финансовых угрозах, как:

- риски потери ликвидности (платежеспособности);
- риски потери финансовой устойчивости и независимости;
- риски структуры активов и пассивов.

Каждый из видов рисков может быть представлен определенным набором показателей – коэффициентов. Величина отклонения значений тех или иных коэффициентов от рекомендуемых величин недвусмысленно указывает на отсутствие либо наличие финансовых проблем у малого предприятия, и, соответственно уровень инновационного потенциала малого предприятия.

Литература

1. Инновационная деятельность МП // Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства «Дистанционный консалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html#3.2>. – Дата доступа: 10.01.2012.

2. Радугина, В.С. Оценка и управление рисками при реализации инвестиционных проектов на малых предприятиях / В.С. Радугина // Экономика и эффективность малого предприятия производства: сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-техн. конф. – Брянск: БГИТА, 2007. – Вып. 7. – С. 114–115.

*С.В. Гудков, канд. экон. наук, доцент
БГСХА (Горки)*

ФОРМА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК

В соответствии с нормативными документами Республики Беларусь все субъекты хозяйствования, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны составлять в качестве квартальной и годовой отчетности – Бухгалтерский баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет об изменении капитала, Отчет о движении денежных средств.