МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВПО «КубГУ»)**

**Кафедра бухгалтерского учета, аудита и АОД**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

АКТИВЫ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Работу выполнила |  | Виктория Алексеевна Раицкая |
| Факультет | Экономический  | курс 2 |
| Направление | 38.03.01 «Экономика» |
| Научный руководитель |  | канд. экон. Наук, доц. И.Н. Костюкова |
| Нормоконтролер |  |  |

Краснодар 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1. Теоретическая часть 5
	1. Понятие и сущность активов 5
	2. Классификация активов 8
	3. Формирование активов 13
2. Практическая часть 18

Заключение 34

Список использованных источников 35

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы заключается в том, что развитие малого и среднего предпринимательства – одно из наиболее значимых направлений деятельности органов власти всех уровней при решении вопросов социально-экономического развития территорий и смягчения социальных проблем. Средний и малый бизнес в развитой рыночной экономике является одним из наиболее важных секторов рынка.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективность функционирования экономической системы в значительной степени зависит от оптимального сочетания в ней малого, среднего и крупного бизнеса. При сохранении относительно устойчивого соотношения между различными группами компаний примерно с 70-х гг. прослеживается тенденция к смене лидерства в качественном структурном преобразовании экономической системы, которое все больше переходит от крупных фирм к малому бизнесу. Объясняется это, в первую очередь, принципиальными изменениями в характере современного научно-технического прогресса. Эту тенденцию следовало бы максимально использовать в современной российской экономике, направив материальные, финансовые и организационные усилия государства на ускоренное развитие малого предпринимательства, являющегося массовой базой и интегральным элементом конкурентного рыночного механизма.

Теоретическая разработанность проблемы малого и среднего предпринимательства достаточно высока. В классической экономической теории проблемам предпринимательства посвящены обширные разделы в работах А. Смита, Ж.-Б. Сэя, Р. Катильона и др. В работах ведущих экономистов ХХ века (Л.Ф. Мизес, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, П.Ф. Друкер и др.) развита теория кейнсианства о необходимости государственного регулирования малого сектора экономики, выделено значение развития малого и среднего бизнеса для экономического роста. В трудах по институциональной экономике (Р. Коуз О. Уильямсон) малый и средний бизнес рассматривается как важный элемент социально-экономической системы.

Объект исследования в данной работе – малое и среднее предпринимательство как особый экономический институт. Предмет исследования – показатели развития малого и среднего бизнеса в России.

Цель курсовой работы – рассмотреть сущность, роль и проблемы малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике на примере экономики РФ.

В работе поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты формирования и развития малого и среднего предпринимательства;

- проанализировать состояние и выделить проблемы развития малого и среднего бизнеса в РФ;

- рассмотреть предложения по совершенствованию деятельности малого бизнеса в РФ.

1. Теоретическая часть
	1. Понятие и сущность активов

Для того чтобы предприятие успешно функционировало, ему необходимы различного рода ресурсы. К примеру, это могут быть денежные средства, оборудование, материалы и т.д. В российском учете ресурсы, имеющие стоимостное выражение, называют средствами предприятия или же его активами. На активах базируется деятельность любого предприятия.

Активом признаются хозяйственные средства, контролируемые организацией в результате прошлых событий ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

Будущие экономические выгоды – это потенциальная возможность имущества прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств или их эквивалентов в организацию. Считается, что объект актива принесет в будущем экономические выгоды организации, если он может быть:

• использован обособленно или в сочетании с другим объектом в процессе производства продукции, работ и услуг, предназначенных для продажи;

• обменен на другой объект имущества;

• использован для погашения долговых обязательств;

• распределен между собственниками организации.

Также важно понимать, какие именно ресурсы учитывает бухгалтерский учет.

Во-первых, приобретая ресурсы, организация несет затраты, принимает на себя обязательства по оплате ресурсов в будущем при том условии, если в последующем времени она получит экономические выгоды. Следовательно, активы – это экономические ресурсы.

Известный немецкий теоретик бухгалтерского учета Эйген Шмаленбах определял актив, кроме денежных средств, как расходы, которые еще не стали доходами, а именно затраты в имущество организации, которые обещают экономическую выгоду в будущем.

Во-вторых, следуя принципу обособленного имущества, целесообразно определить юридическую принадлежность имущества, которым оперирует бухгалтерский учет как микроуровневая информационная модель управления. МСФО предполагают при идентификации объектов бухгалтерского наблюдения исходить из принципа преобладания сущности над формой, согласно которому необходимо, чтобы операции и другие события «учитывались и представлялись в соответствии с их сущностью и экономической реальностью, а не только их юридической формой. Сущность операций и других событий не всегда отвечает тому, что следует из их юридической или установленной формы».

В соответствии с приведенным принципом в британо-американском учете признано определение актива как ресурсов, контролируемых компанией в результате прошлых событий, от которых компания ожидает экономические выгоды в будущем.

Экономическое понятие контролируемого ресурса несколько шире понятия юридического контроля. К экономически контролируемому имуществу относится как принадлежащее на праве собственности (используемое в производственно-хозяйственной деятельности организации или предназначенное для нее, например, капитальные вложения в собственную организацию, финансовые вложения в другие организации, имущество, переданное экономическим субъектам в текущую или долгосрочную операционную аренду или в финансовый капитализируемый или некапитализируемый лизинг), так и депозитное имущество.

Депозитное имущество включает арендованные основные средства (независимо от срока аренды), имущество, полученное по некапитализируемому финансовому лизингу (амортизация имущества начисляется лизингодателем и оно остается его активом), товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение или в переработку, товары, поступившие на комиссию, оборудование, принятое для монтажа.

Так, согласно МСФО в западном учете в случае финансовой аренды, когда переданное арендатору имущество остается собственностью арендодателя (и учитывается в составе активов арендодателя), «сущность и финансовая реальность состоят в том, что арендатор получает экономическую выгоду от использования арендуемого актива на протяжении большей части его срока полезной службы в обмен на взятые на себя обязательства платить за это право сумму, приблизительно равную справедливой стоимости актива, и соответствующие финансовые сборы. Таким образом, финансовая аренда порождает статьи, удовлетворяющие определению актива, и обязательства, признаваемые как таковые в балансе арендатора». В данном случае один и тот же объект имущества учитывается как актив дважды: в балансе арендодателя и в балансе арендатора.

В западном бухгалтерском учете право собственности не признается первостепенным при определении сущности актива. Арендуемое имущество считается активом, если компания контролирует выгоды, ожидаемые от этой собственности. Хотя способность компании контролировать выгоды обычно возникает как результат получения юридических прав, тем не менее «статья может отвечать определению актива даже при отсутствии юридического контроля».

В российском учете одно и то же имущество не может быть активом в балансовых уравнениях одновременно нескольких организаций. Если имущество передается в пользование другому экономическому субъекту и при этом организация сохраняет право юридического контроля, то в этом случае собственник имущества выводит его из числа активов (организует особый учет переданного юридически контролируемого имущества), как, например, это делается при передаче имущества в капитализируемый финансовый лизинг.

Сегодняшняя практика предполагает, что депозитное имущество, а также имущество, принадлежащее организации, но переданное другим экономическим субъектам в капитализируемый финансовый лизинг (когда амортизацию имущества начисляет лизингополучатель и оно учитывается в составе его активов), не относится к активам организации, не включается в основную бухгалтерскую информационную совокупность, учитывается отдельно и не влияет на показатели производственно- хозяйственной и финансовой деятельности. В британо-американском учете все объекты (собственные и контролируемые) отражаются в одной общей информационной совокупности.

Особый интерес представляет учет имущества, принятого в доверительное управление, полное товарищество или товарищество на вере. В перечисленных случаях юридический контроль остается за собственником имущества. Однако оно учитывается в составе активов организации, которая получила имущество в пользование и извлекает из этого выгоды. Юридические характеристики имущества, учитываемого в составе активов, предложены на рис. 5.2.

В-третьих, в соответствии с принципом денежного выражения в бухгалтерскую информационную совокупность включаются только последствия фактов хозяйственной жизни, получившие объективную оценку в денежном выражении.

Таким образом, в российском бухгалтерском учете активы – денежные ресурсы (в различных проявлениях – в кассе, на счетах в банке, в расчетах, в инвестициях и т. д.) и затраты, обещающие экономические выгоды в будущем, вложенные в имущество, принадлежащее организации на праве собственности или иного вещного права (за исключением переданного организацией другим экономическим субъектам в капитализированный финансовый лизинг), а также имущество, не принадлежащее организации, но принятое ею в капитализируемый финансовый лизинг, доверительное управление, полное товарищество или товарищество на вере.

В соответствии с утвержденными Минфином России Положениями по бухгалтерскому учету (за исключением кредитных организаций), а также в соответствии с положением о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, активы компании - это основные и оборотные средства юридического лица, включая денежные средства, материальные ценности, нематериальные активы, финансовые вложения и прочее [1].

В экономической литературе понятие активов, как правило, соотносят с такими категориями как собственность, недвижимость, имущество, имущественный комплекс, имущественный потенциал, имущественные права, экономические ресурсы, капитал.

Так В.В. Григорьев, И.Н. Островкин определяют активы как собственность юридического лица, имеющую денежную оценку и приносящую при производственной или коммерческой деятельности доход [7].

Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратновский отмечают, что активы это совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию, в которые вложены средства владельцев, хозяев [12].

По мнению А.Г. Грязновой актив - любое имущество, обладающее стоимостью и принадлежащее физическому или юридическому лицу [8].

Итальянский ученый Джино Дзаппа под активом понимает не просто средства предприятия, а «ресурсы, предназначенные для получения прибыли». Американский бухгалтер, представитель школы персоналистов, Джордж Оливер Мэй, считает, что актив - есть набор ценностей, принадлежащих собственнику, используемых им ради получения дохода на свой капитал, а не капитал вообще [18].

Н.Ф. Чеботарев считает, что актив предприятия - это хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем, а также экономические ресурсы, сформированные за счет инвестированного в них капитала, характеризующиеся стоимостью и способностью генерировать доход [20].

Согласно принципам Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), активы - это ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, от которых предполагается приток будущих экономических выгод на предприятие (в том числе в виде экономии).

Исходя из анализа данных определений, можно сделать вывод, что основными характеристиками активов являются наличие их стоимости и способность приносить доход.

Но необходимо отметить, что способность генерации дохода принадлежит активам как экономическим ресурсам, обладающим производительностью. И это еще одна характеристика активов, которая представляет собой их способность к выпуску определенного объема продукции за единицу времени в процессе хозяйственного использования. Из этого следует, что свойством производительности обладает не вся совокупность сформированных предприятием активов, а только та их часть, которая задействована в операционном процессе. Эта характеристика активов означает установление рамок отнесения имущества предприятия к активам лишь средствам, используемым в процессе производства и управления ими, в то время как актив бухгалтерского баланса может содержать и стоимостное выражение имущества предприятия, относящегося к непроизводственной сфере, использование которого не сопровождается ни производительностью, ни доходностью [13].

Таким образом, важными характеристиками активов как объекта экономического управления, отличающие активы от других экономических категорий: имущества, актива бухгалтерского баланса, собственности, являются производительность и способность приносить доход. Соответственно целью управления активами предприятия является максимизация прибыли. Предпринимательство как основа рыночной экономики играет очень важную роль в ее развитии. Зачастую экономическое возрождение России связывают именно с ним.

* 1. Классификация активов

Активы организации можно классифицировать по ряду признаков:

• долгосрочные и текущие (внеоборотные и оборотные);

• материальные и неосязаемые;

• денежные, неденежные и т. д.

Долгосрочные активы. По времени полезного использования или участия в хозяйственном процессе активы делятся на долгосрочные и текущие. В российском учете приняты понятия «внеоборотные» и «оборотные» активы. Как правило, под внеоборотными активами понимают активы, полезные свойства которых ожидается использовать в течение нескольких лет. К таким активам относят основные средства, капитальные и финансовые вложения, нематериальные активы. Как видим, понятия долгосрочных и внеоборотных активов идентичны. Подобные спорные утверждения подтверждаются и весьма свободным переводом американской литературы. Так, в [3, с. 196] long-term assets и fixed assets переводятся как внеоборотные активы, которые: «(1) имеют срок полезной службы более одного года; (2) используются в деятельности предприятия; (3) не подлежат перепродаже покупателям» и «в эту группу не включаются земля, предназначенная для продажи, а также здания, не используемые более в процессе производства, которые относятся к долгосрочным вложениям (инвестициям)». Из перевода следует, что долгосрочные вложения выделяются в самостоятельный раздел имущества фирмы, а под внеоборотными активами понимаются только долгосрочные активы функциональной деятельности.

Нам представляется более справедливым все активы, полезные качества которых будут приносить выгоды организации более одного года, именовать долгосрочными. Здесь следует заметить, что деление активов на оборотные и внеоборотные условное: активы функциональной деятельности участвуют в хозяйственном обороте, как и текущие (краткосрочные) активы, а критерием разграничения выступает период полезного эффекта их использования – до или более одного года. Долгосрочные активы объединяют долгосрочные активы функциональной деятельности и долгосрочные вложения.

Долгосрочные активы функциональной деятельности. К названной группе активов относятся долгосрочные материальные (осязаемые) и нематериальные (неосязаемые) активы (табл. 5.1). В международной практике в состав материальных долгосрочных активов, имеющих физическую натуральную форму, входят недвижимость (земля, здания, сооружения, оборудование), транспортные средства и прочее, а также природные ресурсы. В российском учете аналогичная группировка объектов бухгалтерского наблюдения обобщается понятием «основные средства». Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев. К основным средствам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства. Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [8] в составе основ-

ных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы). Однако заметим, что законодательно вопрос собственности на землю до настоящего времени не решен. Отнесение средств труда к амортизируемым основным средствам в российской практике кроме критерия времени (в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он более

12 месяцев) основывается и на стоимостном критерии. В действующей практике учета к амортизируемым основным средствам относятся объекты, существенные по стоимости. Для отнесения объектов к амортизируемым основным средствам или к хозяйственному инвентарю, учитываемому в составе оборотных активов, Минфином РФ устанавливается

лимит. В настоящее время предел существенности для отнесения долгосрочных материальных активов к основным средствам рекомендован в 40 тыс. руб. Таблица 5.1

Особую разновидность объектов бухгалтерского наблюдения составляют неосязаемые (не имеющие физической формы) активы, которые имеют место как среди текущих, так и среди долгосрочных активов. К неосязаемым активам относят краткосрочную и долгосрочную дебиторскую задолженность, затраты в расходы будущих периодов, финансовые инвестиции, а также затраты в средства, «не имеющие физической натуральной природы и в большинстве случаев служащие легализацией прав собственников или поддержанием их преимуществ, вытекающих из права собственности» [8, с. 197]. Такую собственность «нельзя осязать, ощутить, потому что ее субстанция невещественна». Более точно о ней

можно сказать, что объекты такой собственности бестелесны. Согласно ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов» [7] при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо единовременное выполнение следующих условий: а) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования при производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации, либо для использования в деятельности, направленной для достижения целей создания некоммерческой организации (в т. ч. предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством РФ); б) организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в т. ч. организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результаты интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации – патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т. п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (контроль над объектом); в) возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов; г) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; д) организацией не предполагается последующая перепродажа

данного объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; е) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена; ж) отсутствие у объекта материально-вещественной формы. К нематериальным активам могут быть отнесены следующие объекты, отвечающие всем приведенным условиям, – объекты интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности) – табл. 5.2: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения, полезные модели, селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация организации.

В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них. Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов признан инвентарный объект. Инвентарным объектом нематериальных активов считается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора уступки прав и т. п. Основным признаком, по которому один инвентарный объект идентифицируется от другого, служит выполнение им самостоятельной функции в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо

использовании для управленческих нужд организации.

Кроме идентифицируемых нематериальных активов, стоимость которых может быть установлена индивидуально в момент их приобретения, имеют место неидентифицируемые нематериальные активы, стоимость которых может быть определена только в момент приобретения фирмы в результате сделки купли-продажи. К таким активам относится деловая репутация организации (в западной терминологии гудвил, или цена фирмы).

Деловая репутация организации может определяться в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и принятых организацией обязательств.

Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта. Отрицательная деловая репутация организации воспринимается как скидка с цены, предоставляемая покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т. п., и она в полной сумме относится на финансовые результаты в качестве

прочих доходов.

Для целей бухгалтерского учета величина приобретенной деловой репутации организации определяется расчетным путем как разница между суммой, уплачиваемой продавцу за организацию (учитываемой в виде авансированного капитала собственника), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу организации на дату ее покупки

(приобретения), т. е.: Деловая Капитал репутация = собственника – (Активы – Обязательства). (5.22) При приобретении объектов приватизации на аукционе или по конкурсу деловая репутация организации определяется как разница ме жду покупной ценой, уплачиваемой покупателем, и оценочной (начальной) стоимостью проданной организации.

Долгосрочные активы функциональной деятельности (основные средства и нематериальные активы) участвуют в производственно хозяйственном процессе в течение нескольких производственных циклов, перенося свою стоимость на готовый продукт (в бухгалтерском понимании – в расходы отчетного периода) по частям, в виде амортизационных отчислений.

Долгосрочные инвестиции. Долгосрочные активы функциональной деятельности (основные средства и нематериальные активы) считаются таковыми с момента утверждения руководителем хозяйственной единицы акта сдачи их в эксплуатацию. До этого момента капитальные затраты на будущие объекты основных средств и нематериальных активов учитываются в составе вложений во внеоборотные активы (незавершенного строительства или неустановленного оборудования).

Долгосрочные финансовые вложения. Ранее рассматривались ценные бумаги, выпускаемые фирмой, как источник экономических ресурсов (имущества) организации: собственных средств – акции; привлеченных – облигации и закладные. В данном разделе исследуются акции, облигации и закладные как денежные активы хозяйствующего субъекта. В тех случаях, когда предприятие располагает некоторыми свободными средствами, не задействованными в хозяйственном обороте, оно может осуществить финансовые инвестиции в другие экономические субъекты. К финансовым вложениям относятся инвестиции в уставные капиталы и ценные бумаги других организаций, затраты на приобретение государственных ценных бумаг (например, ГКО), средства, предоставляемые взаймы на территории Российской Федерации и за ее пределами. В зависимости от поставленных целей инвестиции подразделяются на долгосрочные и краткосрочные (текущие). Долгосрочные вложения преследуют цель достижения финансового контроля над организацией, в которую вкладываются инвестиции, или обеспечения стабильных доходов в течение длительного времени (нескольких лет).

Долгосрочные инвестиции, как в собственную организацию, так и в сторонние, могут обещать выгоды в будущем (капитальные вложения в незавершенное строительство или неустановленное оборудование) или приносить их в настоящее время (финансовые вложения в другие организации). В любом случае они не расходуются и их стоимость не распределяется по периодам (не амортизируются). Итак, отметим, что в данном контексте именно долгосрочные вложения во внеоборотные активы и финансовые инвестиции в большей степени соответствуют понятию «внеоборотные», а не все долгосрочные активы. Долгосрочные активы в основном относятся к неденежным, исключение составляют финансовые вложения.

Краткосрочные (оборотные) активы (табл. 5.3) подразделяются на денежные и неденежные активы.

Денежные активы включают денежные средства, текущие финансовые вложения и дебиторскую задолженность.

Денежные средства – финансовые ресурсы в кассе, на счетах в банке (в том числе валютных), в денежных почтовых переводах (направленных в адрес хозяйственной единицы), предназначенные для покрытия затрат. В западном учете все перечисленные средства учитываются как единая статья «Денежная наличность».

Краткосрочные вложения ориентированы на временно образовавшиеся свободные средства, которые в недалеком будущем потребуются для вовлечения в хозяйственный оборот собственного предприятия. Денежные средства на депозитных счетах. Хозяйствующий субъект может вложить свободные денежные средства на депозитный счет. Такие вклады отличаются оговоренным сроком хранения (срочный вклад) и более высоким процентом вознаграждения (зависит от длительности действия депозитного договора), чем вклады на расчетном счете (при хранении денежных средств на таких счетах часто проценты не начисляются вообще). Организация может инвестировать денежные средства в сберегательный банк, контроль над деятельностью которого осуществляет государство, выступающее гарантом сохранности средств, начисленного вознаграждения и их возврата владельцу.

Начисляемые сберегательным банком проценты, как правило, в странах со стабильной экономикой соответствуют темпу роста инфляции, а в государствах, экономика которых потрясена кризисными явлениями, характеризуется нестабильностью и высоким темпом роста инфляции (например, Россия и другие страны СНГ), и того ниже. В этой связи многие организации предпочитают рисковать своими вкладами и инвестируют временно свободную денежную наличность в коммерческие банки, предоставляющие организациям-вкладчикам более высокие проценты по вкладам, чем сберегательный банк.

Текущие рыночные ценные бумаги. Когда хозяйственная единица имеет временно образовавшиеся свободные средства, она может не только вкладывать их на депозиты, но и приобретать на них рыночные ценные бумаги, если они способны принести доход более высокий, чем хранение на депозитных счетах. Следовательно, в текущих финансовых вложениях учитываются ценные бумаги, которые выпущены другими организациями, приобретенные хозяйствующим субъектом с целью получения высоких доходов.

Текущая дебиторская задолженность возникает вследствие отпуска оптовым и розничным покупателям товаров и оказания услуг пользователям в ходе выполнения договорных обязательств без предварительной оплаты на условиях погашения долга покупателем в оговоренные сроки. Такую задолженность еще называют средствами в расчетах. Если срок погашения дебиторской задолженности не превышает один год, то она учитывается отдельно от дебиторской задолженности, срок погашения которой превышает один год, но в составе текущих активов. Расчеты с покупателями и заказчиками учитываются по двум основным направлениям: в виде счетов, выставленных за товары и услуги, право собственности на которые перешло к покупателям или заказчикам (в западной терминологии – счета к получению); по векселям, полученным от покупателей или заказчиков. Текущая дебиторская задолженность относится к неосязаемым активам. Поступление средств по обязательствам покупателей и прочих должников – событие вероятностное. В российском учете при положи- тельном исходе сумма, ожидаемая к получению, совпадает с реальным поступлением денежных средств в кассу или на счета организации в банке. В западном учете она может оказаться несколько ниже ожидаемой к получению за счет предоставленных покупателям скидок при реализации товаров в кредит с отсрочкой платежа.

Авансы выданные – текущий денежный актив, который в ближайшее время превратится в материальные или неосязаемые активы, полученные услуги или, при невыполнении поставщиком или производителем услуг договорных обязательств, возвратится в виде денежных средств на счет в банке или в кассу.

Неденежные активы включают материально-производственные запасы (в западном учете их называют товарные запасы) и расходы будущих периодов. В соответствии с [6] материально производственные запасы – часть имущества, применяемая при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, предназначенных для продажи (производственные запасы, товары, готовая продукция), или используемая для управленческих нужд организации (хозяйственный инвентарь).

Готовая продукция – часть материально-производственных запасов организации, предназначенная для продажи, считающаяся конечным результатом производственного процесса, законченная обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора.

Товары – часть материально-производственных запасов организации, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи или перепродажи без дополнительной обработки.

Производственные запасы – предметы труда, обеспечивающие вместе со средствами труда и рабочей силой производственный процесс предприятия, в котором они используются однократно. В зависимости от роли, которую играют производственные запасы в производственном процессе, их можно классифицировать следующим образом:

сырье и основные материалы; вспомогательные материалы; покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; возвратные материалы (отходы); тара и тарные материалы; топливо; запасные части; хозяйственный инвентарь. Продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки, относятся к незавершенному производству.

Расходы будущих периодов представляют собой определенные текущие активы неосязаемого характера, полезность которых закончится в обозримом будущем (отдельные затраты, связанные с освоением производства и подготовкой кадров, в западном учете – страховка и т. д.). В момент постановки на учет данная статья представляет затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. Расходы будущих периодов подлежат списанию в порядке, устанавливаемом организацией (равномерно, пропорционально объему продукции и др.) в течение периода, к которому они относятся.

* 1. Основные принципы формирования активов

Формирование активов предприятия связано с тремя основными этапами его развития на различных стадиях жизненного цикла:

Создание нового предприятия. Это наиболее ответственный этап формирования активов (процесс первоначального их формирования), особенно при создании крупных предприятий. Формируемые на этом этапе активы во многом определяют потребность в стартовом капитале, условия генерирования прибыли, скорость оборота этих активов, уровень их ликвидности и т.п.

Расширение, реконструкция и модернизация действующего предприятия. Этот этап формирования активов можно рассматривать как постоянный процесс его развития в разрезе основных стадий его жизненного цикла. Расширение и обновление состава активов действующего предприятия осуществляется в соответствии со стратегическими задачами его развития с учетом возможностей формирования инвестиционных ресурсов.

Формирование новых структурных единиц действующего предприятия (дочерних предприятий, филиалов и т.п.). Этот процесс может осуществляться путем формирования новых структурных имущественных комплексов (на базе нового их строительства) или приобретения готовой совокупности активов в форме целостного имущественного комплекса (вариантами такого приобретения являются приватизация действующего государственного предприятия, покупка обанкротившегося предприятия и т.п.).

Второй и третий этапы формирования активов представляют собой формы инвестиционной деятельности действующего предприятия.

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия в предстоящем периоде, процесс формирования его активов должен носить целенаправленный характер. Основной целью формирования активов предприятия является выявление и удовлетворение потребности в отдельных их видах для обеспечения операционного процесса, а также оптимизация их состава для обеспечения условий эффективной хозяйственной деятельности.

С учетом этой цели, процесс формирования активов предприятия строится на основе следующих принципов:

1) Учет ближайших перспектив развития операционной деятельности и форм ее диверсификации - формирование активов предприятия при его создании подчинено в первую очередь задачам развития его операционной деятельности. При этом следует иметь в виду, что на первоначальных стадиях жизненного цикла предприятия объем операционной деятельности возрастает довольно высокими темпами (при условии правильного выбора предприятием своей рыночной ниши). Поэтому формируемые на первоначальной стадии активы предприятия должны располагать определенным резервным потенциалом, обеспечивающим возможности прироста продукции и диверсификации операционной деятельности в ближайшем предстоящем периоде

2) Обеспечение соответствия объема и структуры формирования активов объему и структуре производства и сбыта продукции. Такое соответствие должно обеспечиваться еще в процессе разработки бизнес-плана создания нового предприятия путем определения потребности в отдельных видах активов, а затем поддерживаться на каждой новой стадии его развития. Реализация этого принципа формирования активов направлена в первую очередь на обеспечение проектируемого уровня их совокупной производительности. Принцип показывает, что достижение соответствия между объемом, структурой производства и сбытом готовой продукции предусматривает в технико-экономическом обосновании и бизнес-плане создание нового предприятия путем определения потребности в отдельных видах основного капитала.

3) Обеспечение оптимальности состава активов с позиций эффективности хозяйственной деятельности. Такая оптимизация состава активов предприятия направлена, с одной стороны, на обеспечение предстоящего полного полезного использования отдельных их видов, а с другой, — на повышение совокупной потенциальной их способности генерировать операционную прибыль. Характеризует возможность создания условий для ускорения оборота основного капитала в процессе его использования. Необходимость реализации данного принципа связана с тем, что ускорение оборота основного капитала воздействует на величину формирования прибыли от реализации продукции.

4) Обеспечение возможностей высокого оборота активов в процессе их использования. Необходимость реализации этого принципа связана с тем, что ускорение оборота активов оказывает как прямое, так и косвенное воздействие на размер формируемой операционной прибыли предприятия. Для реализации этого принципа в процессе формирования активов следует оптимизировать их состав по следующим трем группам:

А) высокооборачиваемые активы. К ним относятся производственные запасы, с закупкой и доставкой которых нет проблем, а соответственно и нет необходимости формирования страховых и сезонных их размеров; запасы готовой продукции, пользующиеся спросом потребителей; краткосрочная дебиторская задолженность; денежные активы в национальной и иностранной валюте, постоянно обслуживающие операционный процесс;

Б) активы с нормальной оборачиваемостью. К ним относятся прочие виды оборотных активов предприятия, не вошедшие в состав первой группы. Как правило, они составляют преимущественную часть оборотных активов предприятия;

В) низкооборачиваемые активы. К ним относятся внеоборотные активы — производственные основные средства и НМА, используемые в операционном процессе. Вопреки своему названию внеоборотные активы осуществляют постоянный стоимостной кругооборот (как и оборотные активы), хотя продолжительность этого оборота во времени довольно большая и во много раз превышает продолжительность операционного цикла.

Существует 3 принципиальных подхода к формированию оборотных активов:

1) консервативный – предусматривает полное удовлетворение текущей потребности во всех видах оборотных активов для осуществления хозяйственной деятельности, но и создание увеличенных резервов в случае сложности с обеспечением сырьем и материалами, ухудшением внутренних условий производства, активизации спроса покупателей и т.д. Такой подход гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов, т.е. на оборачиваемость и уровень рентабельности.

2) умеренный – направлен на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов, создании нормативных страховых резервов в случае сбоев деятельности предприятия. При таком подходе среднее для реальных хозяйственных условий соотношение между уровнем риска и эффективным использованием финансовых ресурсов.

3) агрессивный – заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам оборотных активов. При отсутствии сбоев в ходе операционной деятельности такой подход к формированию оборотных активов обеспечивает наиболее эффективный уровень их использования, однако, любые сбои, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводят к существенным потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции.

1. Практическая часть

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении следует сказать, что малый и средний бизнес — это движущая сила любой экономики, способствующий привлечению и перераспределению инвестиций в наиболее эффективные и, что наиболее важно, в социально-значимые сферы. Как в РФ, так и в развитых странах, малое и среднее предпринимательство является важным движущим фактором рыночных преобразований и экономического роста и обеспечивает значительную долю валового внутреннего продукта.

России требуются изменения и улучшения, которые будут основаны на исторических предпосылках нашей страны. В процессе своего развития малые и средние предприятия сталкиваются с рядом проблем, таких как:, неустойчивость государственной политики, административные барьеры, незащищенность прав собственности, несовершенство законодательства и многие другие. Перечисленные выше теоретические аспекты государственной поддержки малого предпринимательства позволили сделать вывод, что мер поддержки малого предпринимательства достаточно много, но не все они осуществляются на должном уровне. Их развитие позволяет надеяться, что в перспективе этот сектор экономики будет.

Для развития предпринимательства в России нужна специальная программа, которая должна включать:

1) создание стабильного хозяйственного законодательства;

2) образование государственно-общественных инвестиционных, страховых и информационных фондов для содействия предпринимателям;

3) построение региональной рыночной инфраструктуры (учебные, консультационные, сертификатные центры);

4) введение соответствующего налогового, валютно-ценового и антимонопольного регулирования, которое сделало бы невыгодным обман партнеров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В. Ю. Буров. – Чита.:…, 2013. – 441 с.
2. Доклад РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей) «О состоянии делового климата в России в 2015 году»
3. Интервью Андрея Шарова по поводу предпринимательского климата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smb.economy.gov.ru/mediacenter/bisnessnews/12161.html – 27.11.2010.
4. Кетько Н.В., Зарафутдинов Р.Р. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. — 2011. — № 9 Вып. 1 (191). — c. 23-28. — https://creativeconomy.ru/articles/13161/
5. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/article/602378/ – 21.01.2015.
6. Малые предприятия: экономика, учет, налоги. Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2012.
7. Малый бизнес в России: цифры и факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://legitimist.ru/sight/economics/2015/malyij-biznes-v-rossii-czifryi-i-faktyi.html – 22.12.2015.
8. "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля": федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 14.10.2014)
9. "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации": федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015)
10. «Послание Президента Федеральному Собранию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/news/47173 – 04.12.2014.
11. Предпринимательская деятельность гражданина: "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) ГК РФ Статья 23.
12. "Российская Бизнес-газета" №882 (4)от 12 февраля 2015 года.
13. Статистика МСП 2010-2014: Основные показатели деятельности малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rcsme.ru/ru/statistics – 2015
14. Статья о роли предпринимательства в экономике страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gossmi.ru/page/gos1\_742.htm – 2014.
15. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2013». Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rcsme.ru/ru/library/show/8754 (дата обращения: 17.01.15)
16. Сидоров В.А. Экономическая теория: учебник для вузов. [Электронный ресурс]:электронное учебное издание. / В.А. Сидоров [Электрон. дан. (12 Мб)]. – Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2014.