

Лекция 5. Источники инвестирования и финансовые параметры бизнеса

1. Цели и функции управления финансами фирмы. Общая оценка бухгалтерского баланса.
2. Платежеспособность и ликвидность. Финансовая устойчивость.
3. Анализ доходности фирмы.
4. Определение риска в предпринимательстве.
5. *Финансирование инновационных проектов. Государственные, внебюджетные, коммерческие источники финансирования. Венчурные источники финансирования.*
6. Финансирование Государственным фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

1. Цели и функции управления финансами фирмы. Общая оценка бухгалтерского баланса.

Управление финансами - важная подсистема общей системы управления предприятием (рис.1.2).

Целью управления финансами является определение путей наиболее эффективного использования собственного и заемного капитала, оптимизация доходов предприятия, обеспечение финансовой устойчивости предприятия



Рисунок 1.2 - Система управления финансами на предприятии.

Управление финансами предприятия (финансовый менеджмент) предполагает организацию, планирование, регулирование, анализ и контроль выраженных в денежной форме экономических отношений хозяйствующего субъекта, возникающих в процессе формирования и использования финансовых ресурсов. «Финансовые ресурсы» - достаточно спорная финансовая категория, по сущности которой не сложилось единого мнения среди ученых.

Балабанов И.Т. дает следующее определение: «Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта - денежные средства, имеющиеся в его распоряжении».

Однако для полного понимания содержания финансовых ресурсов определение необходимо дополнить следующими положениями:

- денежные средства, характеризующие финансовые ресурсы, предприятие получает как за счет внутренних, так и за счет внешних источников;
- под денежными средствами понимаются ресурсы не только в непосредственно денежной форме, но и те, с которыми произошла метаморфоза в имущество предприятия;
- под финансовыми ресурсами понимаются денежные средства, предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат в расширенное воспроизводство, в непроизводственную сферу.

Функции финансового менеджера на предприятии:

- 1 организация финансовой деятельности на предприятии;
- 2 разработка прогнозов и планов вложения капитала, оценка различных вариантов инвестирования с учетом степени риска и получаемого дохода, выбор оптимального варианта;
- 3 разработка перспективных и текущих финансовых планов, доведение утвержденных плановых финансовых показателей и нормативов до соответствующих отделов, служб и цехов;
- 4 обеспечение выполнения утвержденных финансовых планов;
- 5 разработка финансового раздела бизнес-плана предприятия;
- 6 проведение кредитной политики;
- 7 внедрение наиболее целесообразных форм расчетов с покупателями и поставщиками;
- 8 формирование финансовой документации;
- 9 проведение финансовых операций;
- 10 участие в заключении хозяйственных договоров и принятии финансовых условий;
- 11 анализ финансового состояния предприятия и эффективности использования финансовых ресурсов;
- 12 участие в разработке и осуществлении мероприятий по улучшению использования основного и оборотного капитала фирмы, снижению затрат.
- 13 контроль над выполнением плановых финансовых показателей


Из всех форм бухгалтерской отчетности важнейшей является баланс. Бухгалтерский баланс характеризует в денежной оценке финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату. По балансу характеризуется состояние материальных запасов, расчетов, наличие денежных средств, инвестиций.

Данные баланса необходимы собственникам для контроля над вложенным капиталом, руководству организации при анализе и планировании, банкам и другим кредиторам - для оценки финансовой устойчивости.

Бухгалтерский баланс состоит из двух равновеликих частей - актива и пассива. В западной практике пассив представлен в виде собственного капитала и обязательств, т.е.

Актив = Обязательства + Собственный капитал

В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России даны определения активов, обязательств и капитала.

Активами считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем .

Обязательством считается существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов.

Капитал представляет собой вложения собственников и прибыль, накопленную за все время деятельности организации.

Анализ баланса может проводиться непосредственно по бухгалтерскому балансу или по агрегированному аналитическому балансу.

Рассмотрим шесть этапов анализа бухгалтерского баланса:

анализ динамики и структуры баланса,

анализ финансовой устойчивости организации,

анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия,

анализ состояния активов,

анализ деловой активности,

диагностика финансового состояния предприятия.

Анализ бухгалтерской отчетности включает анализ всех ее форм, включая пояснительную записку и итоговую часть аудиторского заключения.

Анализ баланса по агрегированному аналитическому балансу, представлен ниже.

В скобках указаны статьи (строки) бухгалтерского баланса, которые рекомендуется включать в состав выделенных групп аналитического баланса.

Таблица 1. Агрегированный аналитический баланс

	Условное обозначение	На начало года	На конец года
Актив			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр. 250 + стр. 260)	ДС		
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (стр. 215 + стр. 240 + стр. 270)	ДЗ		
3. Запасы и затраты (стр. 210 — стр. 215 + стр. 220)	ЗЗ		
Всего текущих активов (оборотных средств) (стр. 290 — стр. 230)	ОА		
4. Имобилизованные средства (внеоборотные активы) (стр. 190 + стр. 230)	ВА		
Итого активов (имущество) (стр. 300)	СВА		
Пассив			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (стр. 620 + стр. 630 + стр. 650 + стр. 660)	КЗ		
2. Краткосрочные кредиты и займы (стр. 610)	КК		
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства) (стр. 690 — стр. 640)	КО		

3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства) (стр. 590)	ДО		
4. Собственный капитал (стр. 490 + стр. 640)	СК		
Итого пассивов (капитал) (стр. 700)	СВК		

В аналитическом балансе сохраняется общая балансовая модель: $СВА = СВК$ или $ДС + ДЗ + ЗЗ + ВА = КЗ + КК + ДО + СК$.

Рассмотрим этапы анализа баланса.

Первый этап. Анализ динамики и структуры баланса

В ходе анализа целесообразно определить темпы роста наиболее значимых статей (групп) баланса и сравнить полученные результаты с темпами роста выручки от продаж.

Важным направлением анализа является вертикальный анализ баланса, в ходе которого оцениваются удельный вес и структурная динамика отдельных групп и статей актива и пассива баланса.

«Хороший» баланс удовлетворяет следующим условиям:

1. валюта баланса в конце отчетного периода увеличивается по сравнению с началом периода, а темпы роста ее выше уровня инфляции, но не выше темпов роста выручки;

(Валюта баланса - это сумма всех отраженных в балансе активов или всех пассивов. По правилам бухучета в силу отражения всех операций по бухгалтерским счетам по системе двойной записи (дебет и кредит) сумма всех активов всегда должна быть равна сумме всех пассивов.

Согласно приложению 4 к приказу №66н валюта баланса в бухгалтерском балансе показывается в строках с названием «Баланс» и кодировкой:

- 1600 — это валюта баланса по активам;
- 1700 — это валюта баланса по пассивам.

Строка 1600 представляет собой сумму итоговых данных по разделам «Внеоборотные активы» и «Оборотные активы». Строка 1700 — такой же итог по разделам «Капитал и резервы», «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства».)

2. при прочих равных условиях темпы роста оборотных активов выше, чем темпы роста внеоборотных активов и краткосрочных обязательств;

3. размеры и темпы роста долгосрочных источников финансирования (собственного и долгосрочного заемного капитала) превышают соответствующие показатели по внеоборотным активам;
 4. доля собственного капитала в валюте баланса не ниже 50%;
 5. размеры, доля и темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковые;
 6. в балансе отсутствуют непокрытые убытки.
- При анализе баланса следует учитывать изменения в методологии ведения учета и в налоговом законодательстве, а также положения учетной политики организации.

Второй этап. Анализ финансовой устойчивости организации

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

- наличие реального собственного капитала (чистых активов);
 - наличие собственных оборотных средств и чистого оборотного капитала.
- Относительные показатели финансовой устойчивости — это коэффициенты финансовой устойчивости (финансовой структуры капитала).

Система основных показателей для анализа финансовой устойчивости:

1. Собственный оборотный капитал (собственные оборотные средства): $СОС = СК — ВА$
2. Чистый оборотный капитал: $ЧОК = СК + ДО — ВА$ или $ЧОК = ОА — КО$
3. Чистые активы: ЧА (порядок расчета установлен письмом Минфина России и ФКЦБ. Представленный выше аналитический баланс сформирован так, что $СК=ЧА$)
4. Коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала): $кавт = СК / СВК$
5. Коэффициент финансовой зависимости (концентрации заемного капитала): $кфз = ЗК / СВК$, где $ЗК = КО + ДО$
6. Соотношение заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа): $кзс = ЗК / СК$
7. Коэффициент сохранности собственного капитала: $кскс = СК_{к.п.} / СК_{н.п.}$
8. Коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала: $кскм = СОС / СК$
9. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (чистым оборотным капиталом): $косс = СОС / ОА$

Третий этап. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия

Ликвидность баланса означает наличие оборотных средств в размере, потенциально достаточном для погашения краткосрочных обязательств. Ликвидность баланса является основой платежеспособности организации. Оценка ликвидности баланса может производиться различными методами, в том числе на основе расчета основных коэффициентов ликвидности. В расчет каждого из коэффициентов включаются определенные группы оборотных активов, различающихся по степени ликвидности (т.е. способности трансформироваться в денежные средства в ходе производственно-коммерческого цикла).

Четвертый этап. Анализ состояния активов

В рамках анализа бухгалтерского баланса необходимо провести анализ состава, структуры и эффективности использования внеоборотных и оборотных активов. Для оценки эффективности оборотных активов применяются показатели рентабельности и оборачиваемости.

Для оценки оборачиваемости оборотных средств в целом можно рекомендовать следующие показатели:

- Коэффициент оборачиваемости оборотных средств: $коб = N / ОА\text{ ср}$, где N — выручка от продаж; $ОА\text{ ср}$ — средняя величина оборотных активов.
- Период оборота оборотных средств: $По = ОА\text{ ср} * Д / N$, где $Д$ — количество дней в анализируемом периоде.

Анализ динамики, состава и структуры внеоборотных активов по балансу должен быть дополнен анализом основных средств.

Пятый этап. Анализ деловой активности

Оценка деловой активности может быть проведена по следующим направлениям:

1. по уровню эффективности использования ресурсов (уровню и динамике фондоотдачи, производительности труда, рентабельности и других показателей). Наиболее важные в этой группе — показатели оборачиваемости активов и капитала;

2. по соотношению темпов роста прибыли, оборота и авансированного капитала. Деловая активность характеризуется положительно при соблюдении соотношения:

$ТРПДН > ТР N > ТРСВК > 100\%$,

где ТРПДН — темп роста прибыли до налогообложения (либо до уплаты налогов и процентов); ТР N — темп роста оборота (выручки от продаж); ТРСВК — темп роста авансированного капитала (валюты баланса).

Зависимость означает:

- экономический потенциал предприятия растет (масштабы деятельности увеличиваются);
- объем продаж возрастает более высокими темпами по сравнению с ростом авансированного капитала, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;
- прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует об относительном снижении затрат. Данное соотношение называется «золотым правилом экономики предприятия».

3. по специальным показателям, характеризующим деловую активность (коэффициентам устойчивости экономического роста, способности самофинансирования, инвестиционной активности).

Шестой этап. Диагностика финансового состояния предприятия

Наиболее распространенными подходами к диагностике финансового состояния являются: оценка возможности восстановления (утраты) платежеспособности и использование дискриминантных математических моделей вероятности банкротства.

1. Для оценки возможности восстановления (утраты) платежеспособности рассчитываются два базовых показателя:

- коэффициент текущей ликвидности (нормативное значение 2,0);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (нормативное значение 0,1).

2. Дискриминантные математические модели вероятности банкротства. В современной литературе по финансовому анализу предлагается целый ряд западных и российских моделей. Ниже представлена модифицированная модель Альтмана для производственных предприятий, акции которых не котируются на бирже (запись модели дана в варианте, адаптированном к показателям российского баланса и отчета о прибылях и убытках):

$$Z = 0,717 * K1, + 0,847 * K2 + 3,107 * K3 + 0,42 * K4 + 0,995 * K5,$$

где K1 — отношение чистого оборотного капитала к активам; K2 — отношение резервного капитала и нераспределенной (накопленной) прибыли (непокрытого убытка) к активам; K3 — отношение прибыли (убытка) до уплаты налогов и процентов к активам; K4 — отношение капитала и резервов (собственного капитала) к общим обязательствам; K5 — отношение выручки от продаж (нетто) к активам.

Критерии оценки:

- $Z < 1,23$ — высокая вероятность банкротства;
- $1,23 < Z < 2,9$ — зона неопределенности;
- $Z > 2,9$ — малая вероятность банкротства.

При этом степень достоверности прогноза составляет: до 1 года — 88%, до 2 лет — 66%, более 2 лет — 29%.

Практика применения этой модели при анализе российских предприятий показала возможность ее использования и наибольшую реальность получаемых значений по сравнению с другими западными моделями.

2. Платежеспособность и ликвидность. Финансовая устойчивость.

Проблема управления платежеспособностью занимает особое место в системе финансового менеджмента любого предприятия. Отличительной чертой надежного и устойчивого предприятия является его способность отвечать по своим обязательствам вовремя и в полном объеме, что свидетельствует о высокой финансовой устойчивости предприятия и низкой вероятности наступления состояния банкротства.

Платежеспособность — основной показатель финансовой стабильности предприятия, отражающий его возможность оперативно отвечать по своим обязательствам, рассчитываться по долгам.

В более узком смысле платежеспособность — возможность предприятия погасить кредиторскую задолженность в краткосрочном периоде.

Основные источники информации для анализа платежеспособности:

- бухгалтерский баланс (ф. 1);
- отчет о финансовых результатах (ф. 2);
- отчет о движении денежных средств (ф. 3);
- другие формы отчетности, которые детализируют отдельные статьи баланса.

Понятие платежеспособности зачастую заменяют понятием ликвидности, так как от уровня ликвидности предприятия зависит его платежеспособность.

Независимо от стадии жизненного цикла, на котором находится предприятие, следует определять его оптимальный уровень ликвидности, поскольку недостаточная ликвидность активов может привести к неплатежеспособности или банкротству, а избыточная — к снижению рентабельности.

В целом анализ платежеспособности необходим не только руководителю — для эффективного управления и прогнозирования финансового состояния, но и кредиторам и инвесторам — чтобы определить кредитоспособность и оценить финансовую устойчивость предприятия.

Анализируем ликвидность баланса

Анализ ликвидности баланса предполагает проверку соотношении активов с обязательствами по пассиву, каждая из которых группируются определенным образом: активы — по степени ликвидности, пассивы — по срочности погашения.

Главная задача при оценке ликвидности баланса — определить степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок преобразования которых в денежные средства (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата). Достигается ликвидность баланса установлением тождества между обязательствами предприятия и его активами.

Иными словами, **ликвидность баланса — это способность предприятия превратить свои активы в денежные средства для погашения своих платежных обязательств.**

4 группы активов по степени ликвидности:

- 1-я группа (А1) — **наиболее ликвидные активы** — могут быть использованы для исполнения обязательств в данный момент времени (денежные средства предприятия и их эквиваленты и финансовые вложения; стр. 1240 + стр. 1250 ф. 1);
- 2-я группа (А2) — **быстрореализуемые активы** — могут быть использованы для исполнения обязательств через определенное время, т. е. для их трансформации в денежные эквиваленты требуется время (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы; стр. 1230 + стр. 1260 ф. 1);
- 3-я группа (А3) — **медленно реализуемые активы** (запасы и налог на добавленную стоимость; стр. 1210 + стр. 1220 ф. 1): запасы товаров не могут быть реализованы до тех пор, пока не будет найден покупатель или не будет готова партия товара для отгрузки заказчику; запасы сырья и материалов не принесут финансовой отдачи до тех пор, пока не пройдут все стадии производства и не станут запасами готовой продукции;
- 4-я группа (А4) — **труднореализуемые активы**. К ним относятся внеоборотные активы, которые предназначены для долгосрочного использования (например, основные средства, нематериальные активы и т. д.; стр. 1100 – стр. 1170 ф. 1), за исключением финансовых вложений.

Наиболее ликвидные, быстрореализуемые и медленно реализуемые активы принято считать текущими активами, так как в течение отчетного периода их значения постоянно меняются, а вот труднореализуемые, как правило, не уменьшаются.

4 группы пассивов по срочности возврата:

- 1-я группа (П1) — наиболее срочные обязательства, которые нужно погасить в кратчайшие сроки (кредиторская задолженность; стр. 1520 ф. 1);
- 2-я группа (П2) — краткосрочные пассивы (заемные средства, подлежащие погашению в течение 12 месяцев; стр. 1510 ф. 1);
- 3-я группа (П3) — долгосрочные пассивы (заемные средства, подлежащие погашению в срок более 12 месяцев; стр. 1410 ф. 1);
- 4-я группа — постоянные или устойчивые пассивы (раздел пассивов «Капитал и резервы»; стр. 1300 ф. 1).

Оценим ликвидность баланса на примере производственного предприятия ООО «Альфа», занимающегося ремонтом и обслуживанием автомобильных агрегатов (табл. 1).

Таблица 1 Бухгалтерский баланс ООО «Альфа» за 2013–2016 гг., тыс. руб.

АКТИВ	Код показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	1110	2	2	3	3
Основные средства	1120	95	743	5604	5290
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	403
Финансовые вложения	1170	8	8	8	8
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	814	0
Итого по разделу I	1100	105	753	6429	5704
II. Оборотные активы					
Запасы	1210	5831	17 083	16 774	601
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	121	27	14	77
Дебиторская задолженность	1230	18 167	4093	26 158	29 286
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	418	1956	3917	33 215
Итого по разделу II	1200	24 537	23 159	46 863	63 179
БАЛАНС	1600	24 642	23 912	53 292	68 883
ПАССИВ					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	1310	100	100	100	125
Резервный капитал	1360	15	15	15	15
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1637	2826	12 757	22 002
Итого по разделу III	1300	1752	2941	12 872	22 142
IV. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	1510	10 011	2012	650	4350
Кредиторская задолженность	1520	12 879	18 959	39 770	42 391
Итого по разделу V	1500	22 890	20 971	40 420	46 741
БАЛАНС	1700	24 642	23 912	53 292	68 883

Традиционно ликвидность баланса считается абсолютной, если выполняются все следующие тождества:

$A1 \geq П1$;

$A2 \geq П2$;

$A3 \geq П3$;

$A4 \leq П4$.

Но в реальной деятельности абсолютная ликвидность — сказочная редкость.

Результаты группирования активов и пассивов по годам представлены в табл. 2.

Таблица 2 Анализ ликвидности баланса ООО «Альфа»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1	418	1956	3917	33 215
A2	18 167	4093	26 158	29 286
A3	5952	17 110	16 788	678
A4	97	745	6421	5696
П1	12 879	18 959	39 770	42 391
П2	10 011	2012	650	4 350
П3	0	0	0	0
П4	1752	2941	12 872	22 142

Условие ликвидности баланса не выполняется ни за один год из анализируемых, причем не выполняется всегда одно и то же неравенство — $A1 \geq П1$.

Вывод

Предприятие испытывает недостаток в наиболее ликвидных активах, следовательно, нельзя говорить об абсолютной ликвидности баланса.

В более узком смысле предприятие считается ликвидным, если его текущие активы (ТА) превышают краткосрочные обязательства (КО). В этом случае неравенства выполняются в течение всех анализируемых периодов:

2013 г.: ТА (24 537 тыс. руб.) > КО (10 011 тыс. руб.);

2014 г.: ТА (23 159 тыс. руб.) > КО (2 012 тыс. руб.);

2015 г.: ТА (46 863 тыс. руб.) > КО (650 тыс. руб.);

2016 г.: ТА (63 179 тыс. руб.) > КО (4 350 тыс. руб.).

Кроме того, по результатам анализа можно сделать вывод о положительной тенденции развития предприятия за счет роста уровня текущих активов в анализируемый период и сокращения размера обязательств (исключение — 2016 г.,

когда рос размер заемных средств, но при этом уровень текущих активов вырос по сравнению с 2015 г. на 2621 тыс. руб.).

Платежеспособность и финансовая устойчивость — понятия взаимосвязанные друг с другом: платежеспособность — это внешнее проявление финансовой устойчивости, обобщающим показателем которой является излишек или дефицит средств для формирования запасов и затрат (разница величины источников средств и запасов и затрат).

Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования — один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия.

Степень обеспеченности запасов источниками формирования отражает состояние текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используются показатели, которые отражают различные виды источников:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС). Исчисляются как разница между капиталом и резервами (раздел III пассива баланса) и внеоборотными активами (раздел I актива баланса):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА},$$

где СК — собственный капитал (стр. 1300 ф. 1);

ВА — внеоборотные активы (стр. 1100 ф. 1).

Увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о развитии деятельности предприятия.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, или функционирующий капитал (собственные долгосрочные оборотные средства, СДОС). Определяются путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов:

$$\text{СДОС} = \text{СОС} + \text{ДО},$$

где ДО — долгосрочные обязательства (стр. 1400 ф. 1).

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (общие оборотные средства, ООС). Рассчитываются путем увеличения собственных долгосрочных оборотных средств (СДОС) на сумму краткосрочных обязательств (КО, стр. 1500 ф. 1):

$$\text{ООС} = \text{СДОС} + \text{КО}.$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют **три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:**

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств (?СОС):

$$\text{СОС} = \text{СОС} - 33,$$

где 33 — запасы и затраты (стр. 1210 ф. 1 + стр. 1220 ф. 1).

2. Излишек или недостаток собственных долгосрочных оборотных средств (?СДОС):

$$\text{СДОС} = \text{СДОС} - 33.$$

3. Излишек или недостаток общих оборотных средств (?ООС):

$$\text{ООС} = \text{ООС} - 33.$$

Существует 4 типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная. Запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств. Этот тип финансовой ситуации встречается крайне редко и отвечает следующим условиям:

$$\text{СОС} \geq 0;$$

$$\text{СДОС} \geq 0;$$

$$\text{ООС} \geq 0.$$

2. Нормальная — гарантирует платежеспособность, т. е. запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных займов:

$$\text{СОС} < 0;$$

$$\text{СДОС} \geq 0;$$

$$\text{ООС} \geq 0.$$

3. Неустойчивое финансовое состояние. Сопряжено с нарушением платежеспособности, но при этом сохраняется возможность восстановить равновесие за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. В данном случае запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочный и краткосрочных займов:

$$\text{СОС} < 0;$$

$$\text{СДОС} < 0;$$

$$\text{ООС} \geq 0.$$

4. Кризисное финансовое состояние. Предприятие на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности:

$$\text{СОС} < 0;$$

СДОС < 0;

ООС < 0.

Расчет показателей обеспеченности собственными оборотными средствами ООО «Альфа» представлен в табл. 3.

Таблица 3 Расчет показателей обеспеченности собственными оборотными средствами

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
СОС	1647	2188	6443	16 438
СДОС	1647	2188	6443	16 438
ООС	24 537	23 159	46 863	63 179
?СОС	-4305	-14 922	-10 345	15 760
?СДОС	-4305	-14 922	-10 345	15 760
?ООС	18 585	6049	30 075	62 501
Абсолютная устойчивость	—	—	—	15 760 > 0; 15 760 > 0; 62 501 > 0
Нормальная устойчивость	—	—	—	—
Неустойчивое финансовое состояние	-4305 < 0; -4305 < 0; 18 585 > 0	-14 922 < 0; -14 922 < 0; 6049 > 0	-10 345 < 0; -10 345 < 0; 30 075 > 0	—
Кризисное финансовое состояние	—	—	—	—

Вывод

ООО «Альфа» в 2013–2015 гг. функционировало неустойчиво, испытывая недостаток собственных средств и излишек общей величины основных источников формирования запасов.

Отметим, что ежегодно предприятие стремилось увеличить размер собственных средств, но его не хватало за счет увеличения размера запасов, и даже привлечение заемных средств не помогло предприятию достичь финансовой устойчивости.

Но в 2016 г., сократив запасы более чем в 20 раз и увеличив размер собственных средств в 2,5 раза за счет нераспределенной прибыли, предприятие смогло достичь состояния финансовой устойчивости.

Анализируем ликвидность предприятия с помощью относительных показателей

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности предприятия рассчитывают и относительные показатели:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов; Кабс) определяется как отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочных долгов предприятия:

$$\text{Кабс} = (\text{ДС} + \text{ФВ}) / \text{КО},$$

где ДС — денежные средства (стр. 1250 ф. 1);

ФВ — финансовые вложения (стр. 1170 ф. 1);

КО — краткосрочные обязательства (стр. 1500 ф. 1).

Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности.

Нормативное значение данного коэффициента — $> 0,1-0,2$ (т. е. ежедневно подлежат погашению 10–20 % краткосрочных обязательств).

2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (КБЛ) — отношение денежных средств, финансовых вложений и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к краткосрочным обязательствам:

$$\text{КБЛ} = (\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ}) / \text{КО},$$

где ДЗ — дебиторская задолженность (стр. 1230 ф. 1).

Характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. Нормативные значения — от 0,7–0,8 до 1.

3. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов; КТЛ) — отношение всей суммы оборотных активов к общей сумме краткосрочных обязательств:

$$\text{КТЛ} = \text{ОА} / \text{КО},$$

где ОА — оборотные активы (стр. 1200 ф. 1).

Коэффициент дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Нормативное значение — > 1 .

Результаты расчетов коэффициентов ликвидности ООО «Альфа» за 2013–2016 гг. представлены в табл. 4.

Таблица 4

Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Альфа»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Нормативное значение показателя
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,09	0,10	0,71	> 0,1–0,2
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,81	0,29	0,74	1,34	> 0,7–0,8
Коэффициент текущей ликвидности	1,07	1,10	1,16	1,35	> 1

Вывод

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2013–2016 гг. непрерывно растет, что говорит о хорошей тенденции развития предприятия.

Отметим при этом, что значения показателей в 2013 и 2014 гг. не удовлетворяли нормативному значению, т. е. предприятие не могло сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам. А в 2015 и 2016 гг. значения показателей абсолютной ликвидности достигли нормативного значения.

В 2015 г. ежедневно подлежали погашению 10 % краткосрочных обязательств, а в 2016 — 70 %, что является очень хорошим показателем.

Значение коэффициента быстрой ликвидности в 2013 г. — 0,81 (соответствует нормативному значению), а в 2014 — 0,29 (снизился за счет сокращения размера дебиторской задолженности). Зато в 2015 г. предприятию вновь удалось достичь нормативного значения, а в 2016 г. — увеличить его до 1,34. Это свидетельствует о том, что предприятие способно погашать краткосрочные обязательства за счет быстрореализуемых активов.

На протяжении всего исследуемого периода растет значение коэффициента текущей ликвидности (показывает превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами, которое обеспечивает резервный запас для компенсации убытков — на данном предприятии этого запаса достаточно для покрытия убытков).

Финансовая устойчивость — это важнейший показатель, отражающий степень финансовой независимости компании, а также платежеспособность. Существуют различные ее типы, дающие представление о состоянии предприятия: от абсолютно устойчивого до кризисного.

При определении финансовой устойчивости используются следующие термины:

- **Степень независимости.** Найти ее можно путем установления соотношения разных статей актива и пассива, зафиксированных в бухгалтерсе.
- **Структура пассива.** Ее анализ помогает понять источники неустойчивости компании. Это крайне важно, так как помогает решить проблему неплатежеспособности путем исключения негативных факторов. К примеру, к ним относится неправильное управление собственным капиталом, большой объем заемных средств.

- **Собственные оборотные средства.** Это те средства, которыми компания имеет право распоряжаться. Источник их образования – ресурсы организации. К примеру, прибыль от основной деятельности.
- **Заемные оборотные средства.** Это кредиты, займы, долги перед кредиторами, различные пассивы. Большинство компаний берет займы. Однако их не должно быть слишком много, так как это ведет к зависимости от кредиторов.
- **Долгосрочная платежеспособность.** Подразумевает возможность покрыть свои обязательства в долгосрочной перспективе.
- **Краткосрочная платежеспособность.** Подразумевает возможность покрыть свои обязательства в краткосрочной перспективе. При этом используются, как правило, оборотные активы.
- **Собственные ресурсы.** К ним относится акционерный капитал, нераспределенная прибыль, а также отчисления по амортизации

Достаточная устойчивость обеспечивается в том случае, если компания достигает максимальных результатов при минимальных тратах. Затраты уменьшаются за счет оптимизации перечня источников образования активов. Обращают внимание на структуру оборотных средств. Она представляет собой соотношение займов и собственных средств.

Параметры, на основании которых определяется устойчивость компании:

- Статус организации на финансовом рынке.
- Конкурентоспособность фирмы.
- Спрос на продукцию.
- Рейтинг в деловой среде.
- Зависимость от кредиторов и инвесторов.
- Масштаб издержек производства.
- Соотношение издержек доходности деятельности.
- Наличие дебиторов, которые не могут выплатить задолженность перед компанией.
- Размер уставного капитала, который был выплачен.
- Результативность проводимых операций.
- Имущественный потенциал.
- Соотношение внеоборотных и оборотных активов.
- Профессионализм сотрудников.

Практически каждый показатель является относительным. Анализировать его нужно с учетом зависимости от прочих значений. К примеру, размер издержек при производстве большой. Однако само по себе это ничего не значит. Если доходность от деятельности большая, то высокие издержки – норма. Также ни о чем не говорят большие задолженности перед кредиторами. Этот анализ нужно анализировать вкуче с размером собственных средств компании.

3. Анализ доходности фирмы.

Доходность предприятия — показатель, напрямую влияющий на прибыль, т. е. конечный результат деятельности любого предприятия. Увеличение доходности предприятия — одна из основных целей руководства любого предприятия. Способов увеличения доходности много, каждое предприятие выбирает наиболее пригодное для конкретного предприятия. Рассмотрим основные методы увеличения доходности и посмотрим, какое влияние они оказывают на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности.

Для того чтобы предприятие было доходным и занимало устойчивую позицию на рынке, необходимо:

- производить продукцию, которая пользуется спросом. Можно производить много продукции, но если на нее не будет спроса, то смысла в таком производстве нет никакого;
- реализовывать продукцию по той цене, которая соответствует среднерыночной и по которой потенциальные потребители готовы приобретать данную продукцию. Чтобы установить такую цену, специалисты предприятия должны изучить рынок сбыта, потенциальных потребителей, их потребности и платежные способности, конкурентоспособность предприятия и цены конкурентов на однотипную продукцию;
- производить продукцию в том количестве, которого требует рынок, чтобы товар не залеживался на складе, особенно если у него ограничен срок годности;
- производить продукцию при рациональном расчете издержек производства. Когда издержки производства превышают выручку от реализации продукции, производство считается нерентабельным и убыточным, оно не приносит прибыли. Это может привести к банкротству.

Оцениваем уровень доходности

Оценка доходности предполагает анализ абсолютных и относительных показателей, характеризующих ее уровень.

Абсолютным показателем является прибыль. За счет нее предприятие может увеличить фонд оплаты труда, расширять и наращивать обороты производства, финансировать другие направления деятельности и проч. В общем виде прибыль представляет собой разницу между стоимостью реализации продукции и ее себестоимостью (суммой всех издержек, затраченных на изготовление этой продукции).

Размер прибыли можно узнать из данных бухгалтерской отчетности, а именно из отчета о финансовых результатах (форма № 2).

После абсолютных показателей доходности анализируем показатели относительные — рентабельности, т. е. показатели экономической эффективности деятельности предприятия.

Рентабельность реализации продукции (*ROM, Return on Margin*) — отношение прибыли (убытка) от реализации к себестоимости.

Рентабельность продаж (*ROS, Margin on sales*) — отношение прибыли (убытка) от реализации к выручке.

4. Определение риска в предпринимательстве.

Предпринимательство всегда сопряжено с риском: спрос на товар не всегда совпадает с ожиданиями, клиенты задерживают оплату счетов, реальная прибыль не соответствует цифрам в бизнес-плане, партнеры оказываются мошенниками...

Задача руководителя и владельца бизнеса — своевременно распознать и максимально сократить риски предпринимательской деятельности. Но как это сделать, как все предусмотреть?

Предприятия сталкиваются с множеством внешних и внутренних факторов, которые влияют как на процессы внутри компании, так и на конечный результат ее деятельности. Окружающая среда создает условия для возникновения рисков.

Предпринимательский риск неотделим от предпринимательской деятельности. В предпринимательской деятельности риск представляет собой угрозу потери вложенных в производственный процесс ресурсов, недополучение планируемого дохода или появление дополнительных расходов. Он может возникнуть на любом этапе производства, а также в любой сфере бизнеса: риск потерять поставщика материалов, риск выбрать неверную

маркетинговую стратегию, риск нанять некомпетентного человека на ключевую должность и т. д.

Зачастую риск появляется в условиях неопределенности, как в производственном процессе, например, при внедрении новой технологии, так и при выходе на новые рынки или начале продаж нового продукта.

К условиям возникновения предпринимательских рисков также относят недостаточную или ошибочную информацию о текущей ситуации и реальном положении дел. Исходя из этого, эксперты выделяют внутренние и внешние причины предпринимательских рисков.

К внутренним причинам относят все, на что предприниматель может повлиять в стенах своей компании: тайм-менеджмент сотрудников, применение нового оборудования и технологий, охрана труда, режим работы и отдыха.

К внешним причинам относят все, на что предприниматель повлиять не может: нововведения в законодательстве страны, где ведется предпринимательская деятельность; нестабильное политическое положение в государстве и в мире; сильная конкуренция, ненадежные партнеры, потеря клиентов и снижение спроса на товар; климатические условия.

Управление предпринимательскими рисками подразумевает принятие такого решения, которое сбалансирует доход от его реализации и уровень допустимого риска. Чем точнее и грамотнее руководство предприятия будет предвидеть состояния неопределенности, тем эффективнее будут его действия.

Несмотря на серьезность вопроса, виды предпринимательских рисков в законах четко не регламентированы. Указанные правоотношения регулируются только в части страховой детальности законом № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» и главой 48 ГК РФ. Следовательно, единственная возможная процедура — это страхование предпринимателя от возможного риска.

Сегодня возможно застраховаться на случай ненадежного контрагента, банкротства, резкого падения спроса на продукцию и даже от поломки оборудования. Однако существует ряд случаев, не подлежащих страхованию. Среди них оплата пошлин, покупка сырья и материалов, приносящих не основной, а дополнительный доход, любые расходы после остановки предприятия и т. д.

Классификация предпринимательских рисков зависит от условий их появления — внешних или внутренних.

Внешние предпринимательские риски в деятельности предприятия Каждое предприятие сталкивается с факторами внешней среды, которые формируют общие для него и других хозяйствующих субъектов виды рисков: политические; законодательные; природные; макроэкономические.

Политические риски связаны с политической обстановкой в стране и деятельностью органов государственной власти (революция, военные действия, национализация частной собственности, конфискация имущества и др.).

Законодательные предполагают изменение действующих норм с выходом новых законодательных и нормативных актов, например, ухудшающих положение компании (введение новых налогов, отмена налоговых льгот, повышение налоговых ставок и др.).

Природные связаны с возможными стихийными бедствиями (наводнения, пожары, землетрясения и т. п.) и загрязнением окружающей среды.

Макроэкономические обусловлены развитием экономических процессов в стране и в мире в целом. В свою очередь, макроэкономические риски включают инфляционные (дефляционные), валютные, процентные и структурные риски.

Внутренние процессы на предприятии также оказывают влияние на эффективность управления рисками.

Внутренние риски подразделяются на три вида: производственные; коммерческие; финансовые.

Производственные риски связаны с особенностями технологического процесса на конкретном предприятии, уровнем квалификации работников, организацией поставок сырья и материалов и осуществлением транспортных перевозок. А также с процессом проверки и мониторинга контрагентов.

Примеры производственных рисков предпринимательской деятельности: остановка оборудования из-за нехватки материалов и невозможности заказать сырье у поставщиков; отсутствие поставки или поставки с нарушением сроков, прописанных в договоре; невыплата прибыли, полученной от продаж товара; вероятность возврата проданной продукции; отказ в предоставлении кредита на расширение производства; риск объявления банкротом партнера, клиента, поставщика или самого предпринимателя; ошибки в ценовой политике.

Коммерческие наступают на этапе реализации готовой продукции.

Предпринимательские коммерческие риски обусловлены неправильно проведенными маркетинговыми исследованиями, в результате которых компания не может реализовать весь объем произведенной продукции, недооценкой конкурентов на товарном рынке или ошибочной ценовой политикой, а также неисполнением контрагентами договорных обязательств.

Финансовые связаны с покупательной способностью денег, например, с инфляцией или изменением валютных курсов и инвестиционными ошибками.

Наиболее существенными в этой группе могут быть: риски заказчика строительных работ; кредитный риск заемщика; риск ущерба в результате ошибок или упущений, связанных с оформлением права собственности; покупка неликвидных ценных бумаг. Кроме того, к внутренним рискам также относят и другие виды рисков в предпринимательской деятельности: кадровые; риски по продолжительности существования; допустимый, критический и катастрофический риски; оправданный и неоправданный риск; страхуемый и нестрахуемый риск; отраслевой и инновационный риск.

Кадровые риски порой являются ключевыми рисками в компании. Принимая на работу некомпетентного специалиста, бизнесмен может столкнуться и с недобросовестно исполненной работой, и с нарушением принятых технологических нормативов. Помимо этого, один негативно настроенный сотрудник может дезорганизовать весь некогда слаженный коллектив или причинить иной, не менее существенный ущерб.

Риски по продолжительности существования бывают краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные связаны с перебоями мелких поставок, трудностями с заключением небольших договоров и т. д. Их можно оперативно решить, а наладив производственные процессы, и вовсе свести к минимуму. Подобный пример предпринимательского риска — приостановление работы по результатам проверки санитарной инспекцией или органами пожарного надзора. Последствий таких рисков можно избежать, заранее проведя внутреннюю проверку и устранив найденные ошибки. Долгосрочные связаны с регулярными сбоями в работе или ошибками планирования. Допустимый, критический и катастрофический риски — понятия, связанные с финансами предприятия. Допустимый риск — денежный риск, который не уведет баланс компании в «минус». Сущность такого предпринимательского риска: покупая оборудование за

1 млн при общем балансе предприятия 800 тысяч, бизнесмен уверен, что реализует произведенный товар на сумму, покрывающую расходы и приносящую прибыль.

Критический риск — сумма затрат на заключение сделки равняется прибыли. В результате компания уходит в «ноль», что неэффективно и неприемлемо для предпринимательства. Катастрофический риск — если затраты превышают прибыль. В случае если фирма вложила все финансы в подобную сделку, то она считается банкротом.

Оправданный и неоправданный риск — первый приносит прибыль, а второй — убытки. К сожалению, точно определить, с каким из них вы столкнетесь очень сложно.

Страхуемый и не страхуемый риски — зависят от страхового или не страхового случая. Отраслевой и инновационный риск — отраслевой связан с новостями отрасли — изменение в правилах получения кредита, введение новых нормативов и т. д.

Инновационный риск связан с переходом предприятия на производство нового товара или внедрения новой технологии.

6. Финансирование Государственным фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям) — государственная некоммерческая организация, образованная Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 года № 65. Целями фонда заявлена финансовая поддержка молодых инноваторов и малых предприятий, которые занимаются высокотехнологичными разработками с потенциалом коммерциализации.

В целях содействия развитию российской научной и инновационной сферы, проведения государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере на федеральном уровне действует Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

! Сроки проведения программ, аккредитованные мероприятия и прочую информацию требуется отслеживать самостоятельно на сайте Фонда www.fasie.ru

Программа "У.М.Н.И.К."

Цель Программы:

Выявление молодых учёных, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Фонд финансирует выполнение проектов НИОКР участников программы.

Средства, выделяемые Фондом:

Фонд выделяет на каждого победителя Программы 200 тыс. рублей в год.

Сроки проведения программы "У.М.Н.И.К.": 2 года.

Решение о продолжении участия (переходе) на второй год принимается Экспертным Советом при Представительстве фонда в данном регионе по результатам работы победителя Программы в течение первого года при условии выполнения всех требований Программы.

Участники Программы "У.М.Н.И.К.":

Физические лица от 18 до 28 лет включительно (студенты, аспиранты, молодые исследователи), отобранные на аккредитованных Фондом мероприятиях (конференции, конкурсы, семинары, научные школы).

Отбор участников осуществляется по пяти направлениям:

- Биотехнология;

- Информационные технологии;
- Медицина и фармакология;
- Химия, новые материалы, химические технологии;
- Машиностроение, электроника, приборостроение.

Программа "СТАРТ"

Цель Программы:

Финансированию инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития («посевное» финансирование). Содействие инноваторам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации.

Средства, выделяемые Фондом:

Фонд выделяет на каждого победителя Программы 1 млн. рублей в первый год, 2 млн. рублей во второй год и 3 млн. рублей в третий год. Финансирование на второй и третий год предоставляется только при условии софинансирования т.е. привлечения частных инвестиций или высоких темпов роста компании (саморазвития). Средства Фонда направляются на НИОКР, средства софинансирования направляются на требуемые прочие нужды (приобретение оборудования, строительства и т.д.).

Сроки проведения: 3 года

Участники Программы "СТАРТ":

Физические лица прошедшие конкурсный отбор в Фонде, в дальнейшем для заключения контракта с Фондом они должны создать малое предприятие.

В 2009 году по программе «Старт» - поддержка начинающих инновационных проектов из Ростовской области подано 54 заявки, победителями признаны 14 проектов из городов Ростова-на-Дону, Новочеркасск, Шахты на общую сумму финансирования 14 млн. руб. По программе «Умник» - поддержка молодых ученых - 19 получают гранты на общую сумму 3800 тыс. руб.

Программа "ТЕМП (Технологии – малым предприятиям)"

Цель Программы:

Программа нацелена на те малые предприятия, которые видят в приобретении лицензий на новые технологии и технические решения у российских университетов, академических и отраслевых институтов основные инструменты ускорения темпов своего развития.

Фонд готов рассматривать предложения на участие в программе и средних и крупных предприятий, если они с этой же целью организуют работу с участием малого предприятия и обеспечивают производственные возможности для организации выпуска товара по лицензии.

Содействие Фонда состоит в безвозвратном и безвозмездном финансировании НИОКР проводимых малым предприятием, которые необходимо выполнить лицензиату (в основном) и лицензиару для освоения лицензии.

Средства, выделяемые Фондом: до 30% от годового оборота компании заявителя.

Сроки проведения: от 1 года

Участники Программы:

К участию в программе приглашаются уже сложившиеся предприятия с серьезными (не менее 30 млн. рублей в год) объемами реализации продукции, и они приобретают лицензии для существенного увеличения этих объемов. Поэтому стоимость НИОКР может быть довольно высока и число отбираемых проектов составит не сотни (как в СТАРТе), а десятки проектов.

Фонд, как элемент государственного участия в инновационной деятельности заинтересован, в первую очередь, в содействии коммерциализации прав на интеллектуальную собственность (ИС), созданную за счет средств федерального бюджета;

Фонд полагает, что эти предприятия имеют достаточно собственных средств, чтобы вкладывать их совместно с Фондом в реализацию проекта или привлекать для его реализации кредитные ресурсы. Собственные (привлеченные) средства предприятия прежде всего должны обеспечивать возможность подготовки производства продукции и вывод её на рынок.

По этим же соображениям Фонд заинтересован в организации (расширении) производства продуктов и услуг, соответствующих социально-экономическим приоритетам государства.

Предпочтение отдается проектам, в которых не только четко прописаны организационная и финансовая схемы реализации проекта, но и эти схемы соответствуют нормам цивилизованного подхода к коммерциализации прав на ИС и учитывают реалии российской жизни (эти два требования надо совместить, хоть это и непросто).

Программа "ПУСК" – "Партнерство университетов с компаниями – ПУСК".

Программа финансирования инновационных проектов, выполняемых малыми инновационными компаниями на основании разработок и при кадровой поддержке университетов РФ. Источник финансирования – средства федерального бюджета на науку.

Финансирование опытно-конструкторских (технологических) работ малого научно-технического предприятия и работ по освоению производства продукции (услуг) на основе новой технологии осуществляется из средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и средств самого предприятия. Финансирование научно-исследовательских работ высших учебных заведений производится из средств Федерального агентства по науке и инновациям.

Цель Программы:

Содействие развитию малых инновационных компаний и повышение уровня их технологий и конкурентоспособности за счет внедрения научно-технических разработок вузов России и специальной подготовки инженерных кадров под конкретную технологию или разработку.

Участники Программы:

Участником конкурса должно быть малое инновационное предприятие в партнерстве с высшим учебным заведением Российской Федерации (исполнители работы).