

УСЛОВНО БЕСПЛАТНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье описываются условно бесплатные источники финансирования деятельности фирмы. Приводятся их специфические черты, преимущества и недостатки.

Ключевые слова: субсидия, денежный приз, грант, беспроцентные займы, благотворительные взносы.

В условиях современной экономической ситуации с активным развитием сферы услуг предприятия третичного сектора зачастую оказываются перед необходимостью бороться за свое существование, балансируя между относительной финансовой стабильностью и банкротством. Будучи в таком положении, компании обычно располагают идеями и даже готовыми решениями для преодоления кризиса. Однако ресурсов для воплощения наработок в жизнь часто недостаточно, что вынуждает организации заниматься поиском тех источников финансирования, которые не предполагают внушительных переплат, подобно кредитам в банковских структурах, или вовсе возвращения денежных средств и возмещения затрат. Такие источники в современной литературе носят название «условно бесплатных источников финансирования».

На сегодняшний день все присутствующие на российской рынке условно бесплатные источники, которые могут быть привлечены действующими предприятиями, можно разделить на четыре большие группы.

1. Государственные и муниципальные субсидии.
2. Денежные призы в конкурсах.
3. Гранты.
4. Беспроцентные займы.
5. Благотворительные взносы.

Для того чтобы определить, насколько данные источники финансирования «бесплатны», а также для оценки преимуществ и недостатков каждого разберем подробно их сущность и особенности.

Государственные и муниципальные субсидии. Данный вид финансовой поддержки осуществляется в форме возмещения части понесенных при реализации какого-либо проекта юридическим лицом затрат, связанных с:

- обучением работников на образовательных курсах;
- участием в выставках или ярмарках;
- обновлением основных средств;
- патентованием;
- и др.

* Гуров Лев Витальевич – студент бакалавриата, кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, trane___95@mail.ru.

Максимально возможный объем средств поддержки и направления субсидирования регионов ежегодно определяются Минэкономразвития России для каждого региона (в рамках Программы поддержки малого и среднего предпринимательства (МПС)). Субсидии выделяются регионам на конкурсной основе с учетом специфики экономического положения субъекта федерации. Общие приоритеты субсидирования обновляются на ежегодной основе. Список мероприятий поддержки МСП ежегодно расширяется и актуализируется.

Субсидии предоставляются на конкурсной основе. Для участия в конкурсе малому предприятию – соискателю субсидии нужно собрать определенный набор документов.

Список основных документов, необходимых для участия в конкурсе на получение субсидии, следующий.

1. Заявление на предоставление субсидии.
2. Анкета с основной информацией об организации.
3. Технико-экономическое обоснование (ТЭО) или бизнес-план.
4. Смета расходов.
5. Справка о наличии и состоянии банковских счетов.
6. Справка об отсутствии просроченной задолженности по начисленным налогам, сборам и иным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды на последнюю отчетную дату.
7. Выписка из единого государственного реестра юридических лиц (для юридических лиц), выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуальных предпринимателей), копии документов, удостоверяющих личность (для физических лиц).
8. Документ, подтверждающий полномочия представителя организации на осуществление действий от имени организации.

На практике структуры, предоставляющие субсидии, требуют намного больше различных справок и подтверждающих документов, которые здесь не перечислены. Их количество и совокупный объем документации обуславливается сферой деятельности предприятия, подающего заявку на получение финансовой поддержки. Подготовка документов должна быть заранее спланирована и организована, поскольку некоторые из них имеют уникальные сроки актуальности и предоставления.

Заявки на получение субсидии могут оцениваться по следующим критериям:

- срок возврата субсидии за счет налоговых платежей в региональный или муниципальный бюджет;
- количество вновь создаваемых рабочих мест;
- проработанность технико-экономического обоснования (или бизнес-плана);
- соответствие деятельности предприятия приоритетным направлениям социально-экономического развития региона и приоритетным направлениям поддержки в регионе.

Государственная и муниципальная поддержка в соответствии с экономической политикой Российской Федерации в основном направлена на развитие промышленности, обрабатывающего производства, сельского хозяйства, здравоохранения, образования и научно-технических проектов. Именно в этих направлениях ведется активная работа по стимулированию и поддержке предпринимательства, что зачастую является серьезным препятствием на пути предприятий сферы услуг к получению данного вида финансирования [2, с. 69–74].

Денежные призы в конкурсах. Крупные международные и российские компании периодически прибегают к проведению конкурсов для менее масштабных предприятий. Несмотря на то, что условия этих конкурсов могут различаться достаточно существенно, суть их остается одной – предоставление поддержки в финансовом, натуральном или ином эквиваленте победителю или победителям.

Вычленив данную категорию конкурсов не так просто, поскольку большинство компаний, которые их организуют, одним из главных требований к проектам устанавливают социальную значимость, что, по сути, превращает эту форму поддержки в грант [3].

Тождественности таких конкурсов с грантами нет еще и потому, что условия предоставления гранта, утвержденные законодательно, запрещают использование данного вида финансовой помощи как инструмента саморекламы со стороны грантодателя. Конкурсы же, не ограниченные такими условиями, являются эффективной площадкой для рекламирования организаций, их учреждающих.

Более того, конкурсы, заявки на которые наиболее подробны, предоставляющие пространство креативу участников с сопутствующим оповещением общественности о ходе проведения мероприятия, способствуют полноценной самопрезентации тех предприятий, которые в них участвуют. Это прекрасный шанс для компаний быть замеченными и оставить положительное впечатление инвесторам и другим лицам даже при условии, что в числе победителей оказаться не получится.

В качестве можно рассмотреть конкурс, проводимый СКБ «Контур», который предоставляет победителю 500 тыс. р. на развитие существующего бизнеса. Заявка на конкурс подается в форме видеоролика, презентующего публике и жюри сферу деятельности предприятия, сферу применения потенциального выигрыша и другие информативные тонкости по желанию участника.

Особенностью данного вида финансовой поддержки, в отличие от иных ее форм, предоставляемых на конкурсной основе, является необходимость уплаты налога непосредственно с «выигрыша». Размер налогового вычета зависит от соответствующей актуальной налоговой ставки, установленной законодательством Российской Федерации, и, очевидно, от суммы, полученной в результате победы на конкурсе.

Часто специфика таких конкурсов, предполагающая стимулирование начинающих предпринимателей или помощь малым предприятиям, не позволяет участвовать в них более крупным и уже действующим организациям. В то же время сумма, предоставляемая победителям таких конкурсов, соответственно,

небольшая и недостаточная по меркам даже организации среднего масштаба. Рассматривать данный источник финансирования как постоянный нерационально и авантюрно, так как проведение таких конкурсов обычно не системно.

Гранты. Обычно под «грантом» понимается поступление денежных средств или иных активов в организацию, которое не является взносом кого-либо из ее участников или собственников, а также платой за продажу активов, реализацию товаров, работ или услуг.

Однако в статье 2 Федерального закона №127-ФЗ дано несколько другое определение: грант – это денежные и иные средства, безвозмездно и безвозвратно передаваемые гражданами, юридическими лицами, получившими право на предоставление таких средств на территории РФ в порядке, установленном Правительством РФ, организациям на проведение определенных и конкретных научных исследований.

Грант по своему содержанию может быть рассмотрен как разновидность благотворительности, которая предусмотрена ст. 52 ГК РФ. Как и любое иное пожертвование, грант является собственностью грантополучателя, начиная с момента получения.

Распоряжаться полученными средствами получатели грантов могут только в соответствии с законодательством РФ, либо с законодательством того иностранного государства, на территории которого грант используется. Помимо этого требования, грантополучатели должны соблюдать условия, на которых эти средства выделяются. На сегодняшний день рынок грантов весьма обширен и представлен множеством организаций-грантодателей, действующих как на территории Российской Федерации, так и на международном уровне.

Получившая грант организация обязана использовать его по целевому назначению и впоследствии предоставить отчет об использовании грантодателю. На грантополучателя не могут быть возложены иные обязательства такие, как:

- непостановка приобретенного по гранту имущества на баланс предприятия;
- возврат приобретенного в ходе использования гранта имущества по требованию грантодателя;
- сообщение имени и сведений о грантодателе во всех публикациях, касающихся программы, финансируемой по гранту;
- и т.д.

Выполнение одного или нескольких незаконных требований грантодателя может повлечь за собой негативные последствия. Так, обязуясь сообщать в средствах массовой информации сведения об организации-грантодателе, грантополучатель может быть привлечен к суду по обвинению в заключении притворной сделки.

По окончании действия договора грантополучатель обязан предоставить грантодателю отчет в сроки и по форме, которые установил последний. Отдельно по каждому гранту предоставляется отчет о целевом использовании в налоговый орган по окончании года.

Как показывает практика, весомый процент грантодателей интерпретируют договор о гранте как договор на оказание услуг, а не как акт благотворительности. В их понимании стороны заключают договор, согласно которому исполнитель обязуется за плату выполнить работу/оказать услугу для заказчика.

Беспроцентные займы. При невозможности участвовать в каких-либо конкурсах на получение финансовой поддержки, будь то субсидии, гранты или иное, предприятию, ищущему дополнительные денежные средства, стоит уделить свое внимание такой категории, как беспроцентные займы. Такой источник финансирования очень условно можно назвать «бесплатным», ибо он вовсе не отменяет необходимости возврата средств. Однако в сравнении с условиями финансовых институтов, оказывающих услуги кредитования, беспроцентный заем является весьма экономичным вариантом, если есть подходящий займодавец и обеспечены благоприятные условия экономических взаимоотношений с ним.

Беспроцентный договор займа между юридическими лицами может оформляться лишь письменно. Если это правило не соблюдается, договор будет признан недействительным, а у сторон не будет возможности привлечения свидетелей в спорной ситуации. Следовательно, очень важно помнить об этом правиле заключения договора, прописывая существенные условия сделки, поскольку обычно предполагаются договоры на крупные суммы. У юридических лиц есть возможность заключения договора на любую сумму. Законодательство не устанавливает какие-либо ограничения в этом вопросе.

Законодательно не устанавливаются какие-либо преграды для заключения беспроцентного договора между юридическими лицами. Важно, что считается заем будет по умолчанию беспроцентным, если по нему предметом будут выступать не деньги, а материальные ценности. Ключевая особенность в договоре беспроцентного займа – необходимо наличие прямого указания на беспроцентный заем. Поскольку в противном случае, если другое не закреплено в договоре, будет считаться заем процентным [1].

При использовании данного источника финансирования предприятие неминуемо столкнется с понятием «материальной выгоды». Сущность данной категории применительно к беспроцентным займам заключается в том, что заемщик не выплачивает проценты по займу, которые мог бы. Материальная выгода (МВ) рассчитывается по формуле:

$$МВ = \left(\frac{2}{3} \cdot 8,25 \% \cdot СЗ\right) \cdot (Д/365),$$

где СЗ – сумма займа;

Д – фактическое количество дней пользования займом.

По итогам отчетного периода налоговая база налога на прибыль на эту сумму увеличивается.

Благотворительные взносы. Рассматривая благотворительность как источник формирования финансовых средств в коммерческой организации, следует отметить, что такой способ финансирования является приемлемым только, если деятельность организации или какой-либо конкретный проект имеет ощутимую социальную значимость. В большинстве случаев данный источник ис-

пользуется некоммерческими организациями и реализуется в формах сбора пожертвований, краудфандинга и др.

Для систематизации всего вышеперечисленного занесем основную информацию в таблицу (табл.).

Преимущества и недостатки условно бесплатных источников финансирования предприятий

Источник	Преимущества	Недостатки
1. Государственные и муниципальные субсидии	существенный объем финансовой поддержки; не предполагает возврата средств; сотрудничество с государственными и муниципальными структурами	сложность в получении и сборе необходимого для подачи заявки пакета документов; сфера услуг не является приоритетным направлением предоставления
2. Денежные призы в конкурсах	полноценная возможность самопрезентации; не требуется отчетность	необходимость уплаты налога; небольшой размер выигрыша
3. Гранты	большое количество актуальных предложений и вариантов; систематичность конкурсов	попытки «нечестной игры» со стороны грантодателей; контроль и необходимость полной отчетности
4. Беспроцентные займы	отсутствие необходимости уплаты процентов; не регулируется законодательно размер займа	выплата материальной выгоды; обязанность возвращения суммы займа в полном объеме
5. Благотворительные взносы	рост известности и повышение имиджа предприятия	сложность в привлечении средств для коммерческих организаций

Таким образом, абсолютно бесплатных источников финансирования не существует, поскольку каждый из них требует либо монетизируемых трудовых, временных и иных ресурсов, либо частичного/полного возмещения полученных средств. Поэтому все источники финансирования могут быть названы исключительно «условно бесплатными».

Список использованной литературы

1. Маенкова А. Каким должен быть безопасный договор займа между юридическими лицами / А. Маенкова // Финансовый директор. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/158223-kakim-doljen-byt-bezopasnuu-dogovor-zauma-mejdu-yuridicheskimi-litsami-qqq-16-m10>.

2. Скурихина Т.Г. Государственные и муниципальные финансы : учеб. пособие для дистанц. Обучения / Т.Г. Скурихина. – Новосибирск : Издательство СибАГС, 2008. – 239 с.

3. Цыганков А. 14 российских ресурсов, где можно найти финансирование для социальных проектов [Электронный ресурс] / А. Цыганков // Теплица социальных технологий. – 2016. – Режим доступа: <https://te-st.ru/2016/12/21/where-to-look-for-funding-for-social-projects-in-russia>.