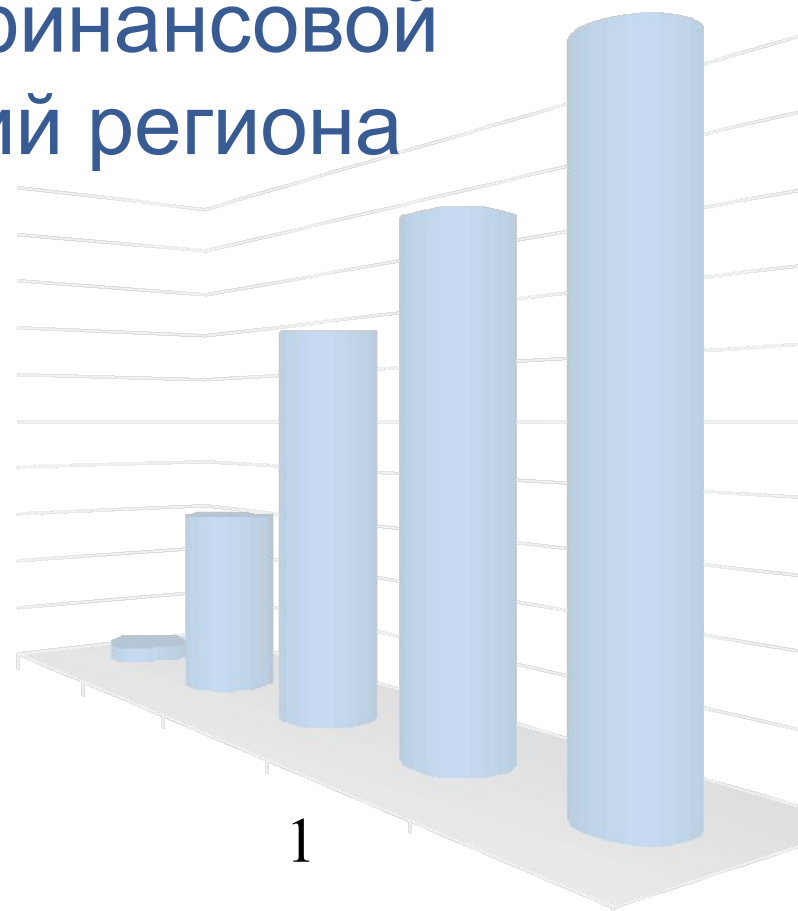




**РОЭЛ Консалтинг**  
Консалтинговая группа

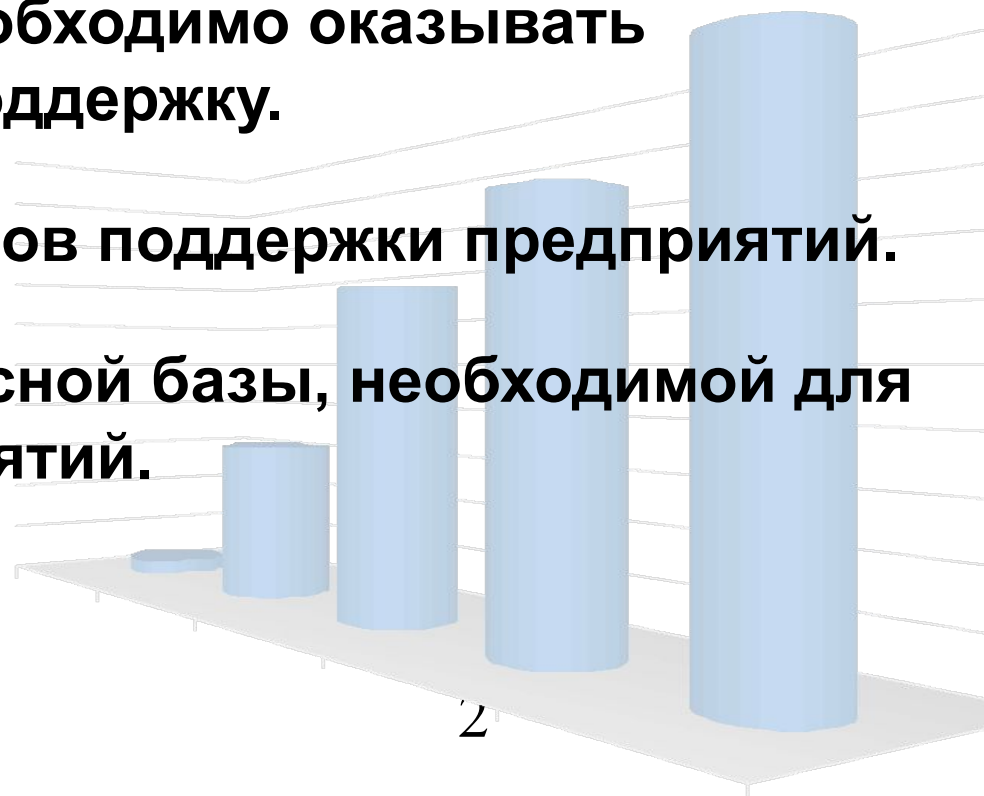
# Программа повышения финансовой устойчивости предприятий региона



Москва, 2009

# Цели Программы повышения финансовой устойчивости предприятий региона

- 1. Формирование классификационных групп предприятий (региональный или отраслевой разрез) которым необходимо оказывать государственную поддержку.**
- 2. Создание механизмов поддержки предприятий.**
- 3. Определение ресурсной базы, необходимой для поддержки предприятий.**



# Основные задачи, решаемые с помощью Программы повышения финансовой устойчивости предприятий региона



**РОЭЛ Консалтинг**  
Консалтинговая группа

- ✓ Создание **эффективных механизмов** по поддержке предприятий;
- ✓ Стимулирование реализации инновационных программ на предприятиях, перехода на выпуск новых видов промышленной продукции, востребованных рынком;
- ✓ Создание условий для **повышения инвестиционной привлекательности предприятий**;
- ✓ Обеспечение своевременности и **полноты платежей в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды**, и соответственно, выполнения всех социальных обязательств региона;
- ✓ **Минимизация последствий мирового финансового кризиса** на предприятиях.

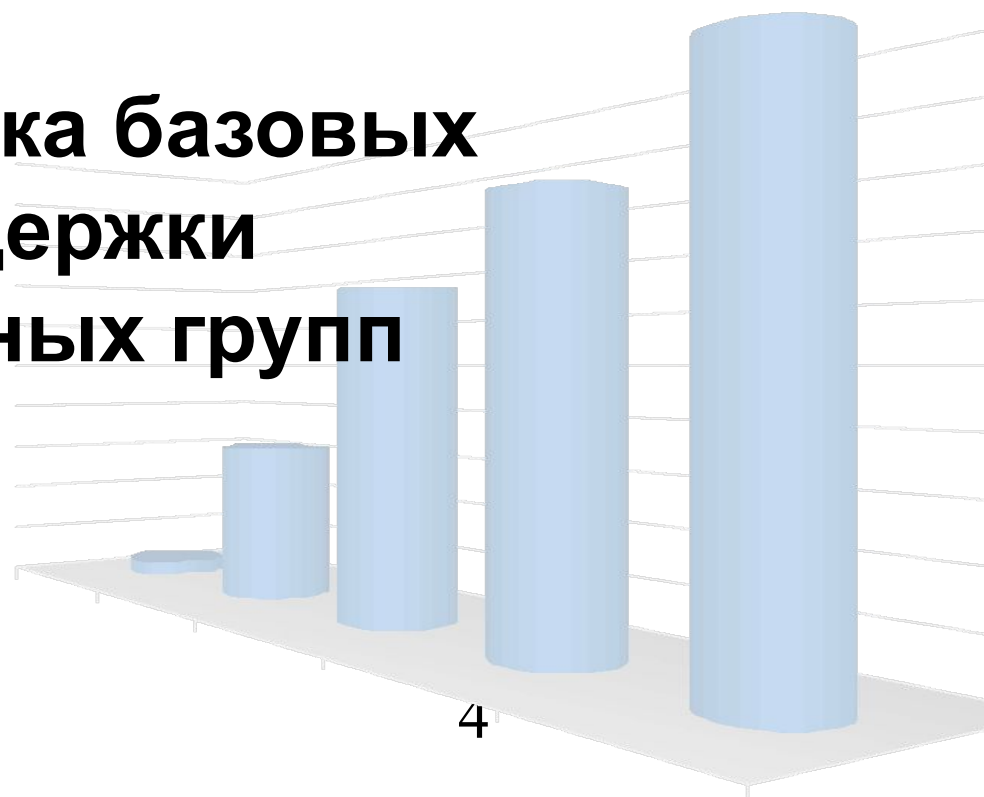




# Содержание Программы

**1 этап** – Классификация предприятий согласно принятым критериям.

**2 этап** – Разработка базовых механизмов поддержки классификационных групп предприятий.



# Критерии классификации

## 1. Уровень финансовой устойчивости:

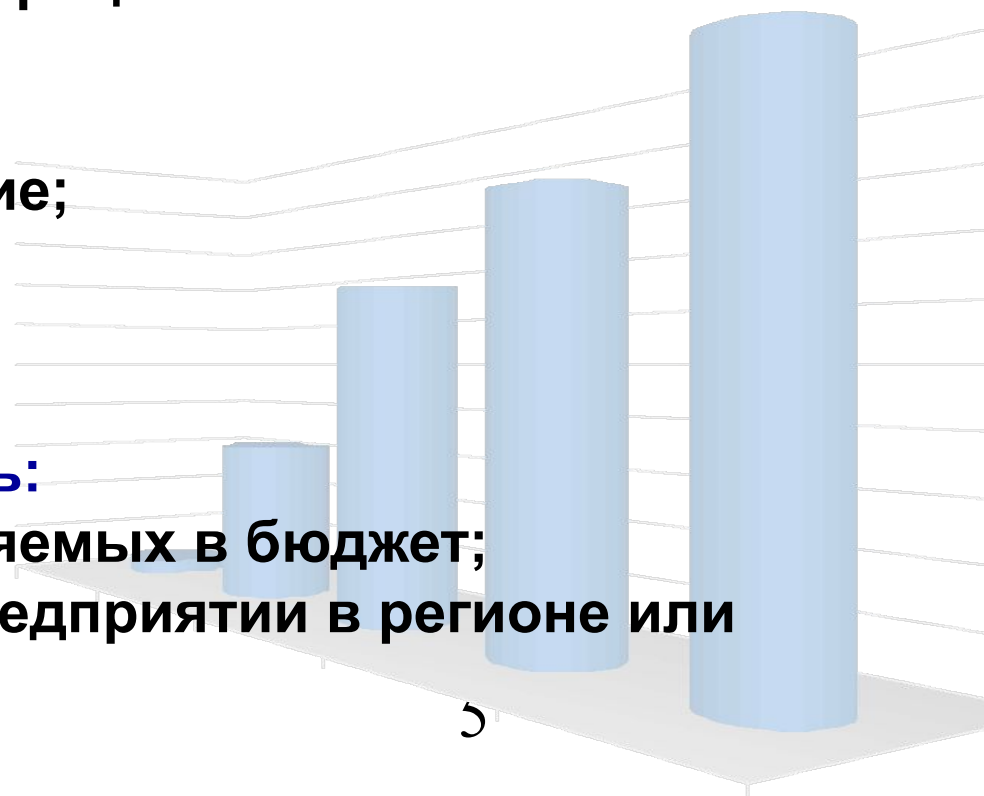
- коэффициент финансовой устойчивости;
- наличие просроченной дебиторской задолженности, в том числе по налогам;
- другие финансовые коэффициенты по согласованию.

## 2. Потенциал развития:

- технологическое состояние;
- рыночные перспективы;
- трудовые ресурсы/

## 3. Социальная значимость:

- сумма налогов, перечисляемых в бюджет;
- удельная занятость на предприятии в регионе или отрасли.



## Результаты классификации

- ❑ Распределение предприятий по классификационным группам с целью разработки точного инструментария по повышению финансовой устойчивости предприятий;
- ❑ Оценка использования потенциала промышленных предприятий, эффективности их работы и финансовой устойчивости;
- ❑ Определение классификационных групп как потенциальных источников экономического роста, условий их развития, за счет каких ключевых предприятий.



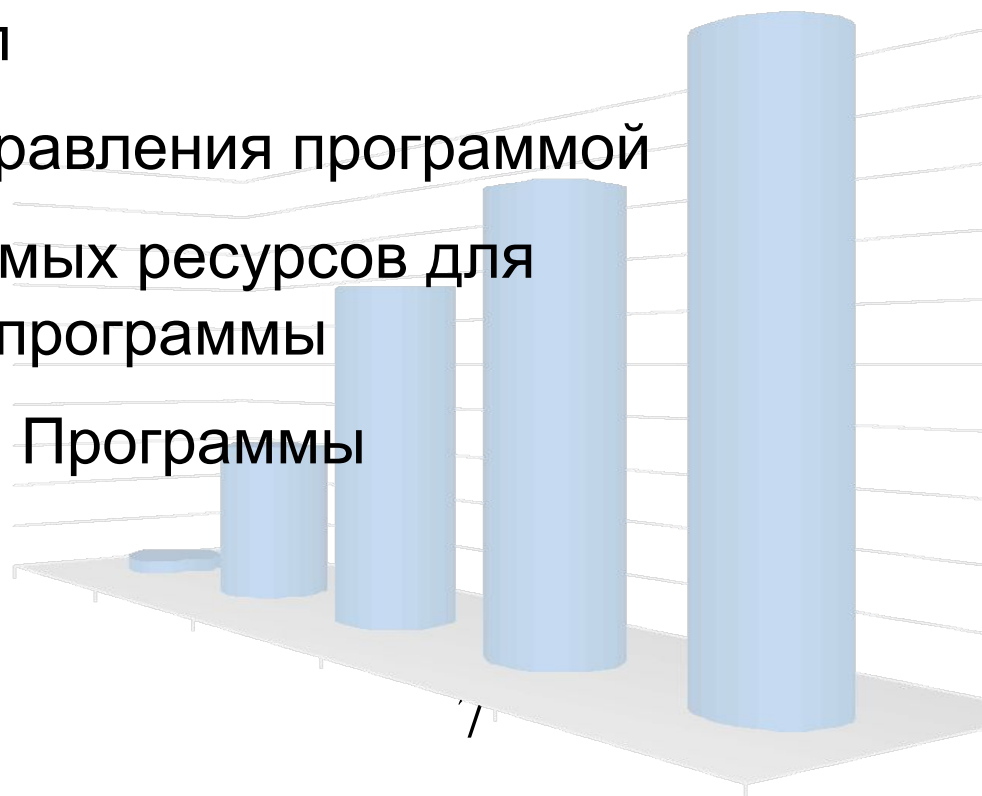
## 2 этап – Разработка базовых механизмов поддержки классификационных групп предприятий.



**РОЭЛ Консалтинг**  
Консалтинговая группа

### Содержание этапа

1. Разработка базовых механизмов поддержки классификационных групп
2. Разработка системы управления программой
3. Определение необходимых ресурсов для обеспечения реализации программы
4. Оценка эффективности Программы





## Пример классификационных групп

**Группа 1. Убыточные предприятия**, с большими и нарастающими долгами, формально банкроты, отсутствие привлекательности для потенциальных инвесторов. Источники социальных проблем в муниципальном образовании.

**Группа 2. Безубыточные предприятия**, с нулевой или низкой прибылью, но с большими долгами, при возможных неблагоприятных изменениях балансируют на грани убыточности и банкротства, имеют темп развития ниже среднего, ограничены в кредитах, имеют низкую инвестиционную привлекательность. Предприятия этой группы находятся в зоне потенциального банкротства – а, следовательно, являются и потенциальными источниками социальных проблем.

**Группа 3. Предприятия, имеющие среднюю прибыльность**, долги средние или ниже средних, идет их погашение, но при этом могут не выдержать конкуренцию импорта или крупных российских корпораций. Предприятия данной группы не могут рассчитывать на крупные инвестиции.

**Группа 4. Высокоприбыльные и конкурентоспособные предприятия**, почти не имеют долгов, являются лидерами в регионе. Инвестиционно привлекательны.



# Разработка базовых механизмов поддержки классификационных групп



**РОЭЛ Консалтинг**  
Консалтинговая группа

## Параметры при разработке механизмов поддержки:

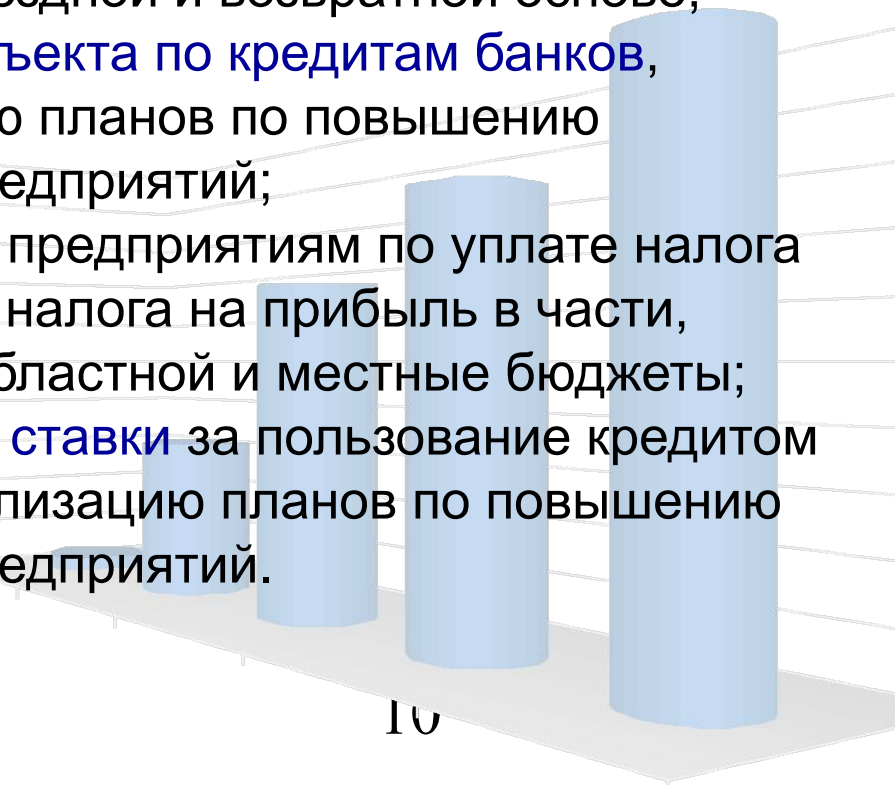
- ❑ Возможности сохранения/увеличения объемов производства;
- ❑ Возможности сохранения/увеличения налоговых поступлений от промышленности в бюджет региона;
- ❑ Возможности сохранения/увеличения средней заработной платы на предприятиях;
- ❑ Возможности сохранения/увеличения числа рабочих мест на предприятиях;
- ❑ Возможности сокращения доли убыточных предприятий за счет выхода реформируемых предприятий на безубыточное функционирование;
- ❑ Действующих и разрабатываемых форм государственной и муниципальной поддержки предприятий, в том числе, наиболее востребованные в условиях мирового финансового кризиса;
- ❑ Целевые установки по другим показателям, характеризующим специфику промышленного комплекса региона (если требуется).

# Основные формы государственной поддержки предприятий



**РОЭЛ Консалтинг**  
Консалтинговая группа

1. **Частичное или полное финансирование работ** по разработке и реализации планов по повышению финансовой устойчивости предприятий в виде бюджетного кредита из областного бюджета на возмездной и возвратной основе;
2. **Гарантии администрации субъекта по кредитам банков**, направленных на реализацию планов по повышению финансовой устойчивости предприятий;
3. **Налоговых льгот** выбранным предприятиям по уплате налога на имущество организаций и налога на прибыль в части, подлежащей зачислению в областной и местные бюджеты;
4. **Субсидирование процентной ставки** за пользование кредитом банка, направленным на реализацию планов по повышению финансовой устойчивости предприятий.



## В качестве основных критериев оценки эффективности Программы приняты:

- ✓ объем производства промышленной продукции;
- ✓ доля налоговых поступлений от промышленного производства в бюджеты всех уровней;
- ✓ доля промышленности в структуре ВРП региона;
- ✓ динамика численности занятых в промышленности;
- ✓ динамика соотношения средней заработной платы в промышленности и средней заработной платы по региону;
- ✓ динамика структурных изменений в промышленном производстве;
- ✓ число убыточных промышленных предприятий в регионе;
- ✓ издержки производства на один рубль реализованной продукции;
- ✓ выпуск инновационной продукции в объеме продаж.

