

## НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

УДК 334.012.4:330.334

**И. Г. Андреева,**

*кандидат экономических наук,*

**К. В. Павлов,**

*доктор экономических наук,*

*Белгородский государственный университет,*

*Россия*

### О СВЯЗИ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Отправной точкой любого исследования подразумевается изучение понятийного аппарата с целью правильной и адекватной трактовки понятий, используемых в современном бизнес-пространстве.

В настоящее время практически каждый научный исследователь, делая свой вклад в развитие науки, высказывает свою точку зрения на тот или иной аспект своего исследования, таким образом, в научной среде формируется множество понятий и определений.

В 1980-е гг. было положено начало общему изучению вопросов устойчивости, и под эгидой ООН была разработана концепция устойчивого развития для всего человечества. В центре внимания этой концепции находится проблема сочетания интересов современных и будущих поколений людей, понимание того, что современное развитие не должно ограничивать будущие потребности и возможности их удовлетворения следующими поколениями. В настоящее время имеется множество определений устойчивого развития. Так, например, С.Н. Бобылев трактует это понятие с позиций концептуальных документов ООН, где принципиальной чертой устойчивости является развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные нужды [4].

Таким образом, под устойчивым развитием понимается передача такого же или большего по объему капитала (природного, человеческого и вещественного) каждому последующему поколению. Исходя из этой позиции, можно оценить такое понимание устойчивости как стратегическое. И достижение устойчивого развития — это процесс продолжительный, заключающийся в равномерном движении к намеченным целям, при этом достижение одной цели осуществляется не за счет других.

На конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.) была дана более развернутая формулировка: устойчивое развитие, которое порождает экономический рост, но спра-

ведливо распределяет его результаты, восстанавливает окружающую среду в большей мере, чем разрушает ее, увеличивает возможности людей, а не обедняет их. Это развитие, которое отдает приоритет бедным, расширению их возможностей и обеспечению их участия в принятии решений, затрагивающих их жизнь. Это развитие, в центре которого находится человек, ориентированное на сохранение природы, обеспечение занятости, реализацию прав человека.

В свою очередь, А.А. Воронин в своей работе «Устойчивое развитие — миф или реальность?» [7] отмечает, что, к сожалению, эта замечательная концепция не является ни законом, ни научной теорией. Вызывает сомнение её универсальность, объективность и повторяемость, да и механизм ее реализации не совсем ясен. Интуитивное и сугубо индивидуальное ощущение гармонии позволяет также по-разному интерпретировать и сам термин «устойчивое развитие».

Исходя из Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, под устойчивым развитием понимается одновременное достижение всевозможных благ (экономических, экологических, социальных, моральных) и усилия, предпринимаемые хозяйствующими субъектами на этом пути. Однако почти ничего не говорится о том, каким способом будут решаться противоречия в процессе достижения этих благ и как конкретно можно добиться всеобщего благополучия в стране.

В процессе работы автором было изучено применение термина «устойчивость». Можно отметить, что для описания определенной характеристики объекта или процесса он уже давно используется в динамике, механике, генетике для описания системного анализа. Это фундаментальное понятие характеризует одну из важнейших черт поведения различных систем в биологии, физике, социологии, экономике. Итак, вопросы устойчивости изучаются многими учеными, специалистами в различных областях науки и имеют широкое распространение результаты их исследования.

В общем, понятие «устойчивость» применяется для описания постоянства какой-либо черты изучаемой системы, т.е. ее неизменности. Это может быть постоянство состояния системы, постоянство некоторой последовательности состояний, в которых оказывается система, постоянство бизнес-процессов, определяющих деятельность предприятия и т.д.

Математически устойчивость  $F_{const}$ , определяемая таким свойством, как постоянство ряда параметров, характеризующих функционирование изучаемой системы, можно выразить следующей функциональной формулой:

$$F_{const} = f_1 + f_2 + f_3 + f_n, \quad (1)$$

где —  $f_1$  — постоянство состояния системы;

$f_2$  — постоянство некоторой последовательности состояний;

$f_3$  — постоянство бизнес-процессов;

$f_n$  — прочие виды постоянства, определяющие постоянство изучаемой системы в целом.

В экономических публикациях представлено многообразие взглядов на устойчивое развитие, даны многочисленные толкования понятий «устойчивость», «устойчивое развитие», «экономическая устойчивость» и т.п. Различные методологические основы исследования данной проблемы позволяют предположить, что в настоящее время не существует однозначного и единого подхода к ее решению [3; 5; 7; 15; 16].

Многочисленные дискуссии пока не привели к общепринятому употреблению понятия устойчивости как в теоретическом, так и в практическом плане. Так, Е.Г. Попкова отмечает следующее: «Если на макроуровне теоретических представлений есть некоторая ясность, которая сводится к системе рекомендаций (принципов), что делать можно (нужно) и что делать нежелательно (нельзя), то попытки применить такие рекомендации на практике наталкиваются на большие трудности» [15].

Такое обобщение наталкивает на мысль, что в современных условиях актуальной задачей всего общества является не достижение цели устойчивого развития, а организация процесса по достижению этой цели.

Проведенный анализ отечественной экономической литературы показывает, что российские ученые в обеспечении устойчивости субъекта рынка акцентируют своё внимание в основном на развитии производства, использовании внутренних резервов, сопротивляемости среде при изменении внешних условий. Очевидно, необходимо расширить аспекты изучения проблемы и учесть условия ведения хозяйственной деятельности российских предприятий.

В работе К. Раицкого [16] отмечается, что устойчивое развитие экономики хозяйственной структуры характеризуется как комплексная система показателей, отражающих в динамике экономический рост, улучшение финансового состояния и повышение эффективности использования всей совокупности и каждого вида ресурсов, выполнение за отчетный период (месяц, квартал, полугодие, год) обязательств перед работниками, другими организациями (предприятиями) и государством.

Таким образом, устойчивость функционирования хозяйствующего субъекта рынка необходимо рассматривать через систему факторов, отражающих состояние нормального развития, что является сложным экономическим понятием и обуславливает необходимость не ограничиваться в ее характеристике только экономической устойчивостью, а рассматривать ее как результирующий показатель географической, демографической, экономической, правовой, экологической, социальной и технологической устойчивости. Это позволяет обеспечить проведение наиболее полного анализа устойчивости, необходимого для принятия мер, обеспечивающих устойчивое развитие со стороны самого субъекта и среды, в которой он функционирует.

В общем смысле устойчивость можно трактовать как способность противостоять внешним, внутренним и смешанным факторам (рис. 1), при этом сохраняя равновесие, а также структуру, характер функционирования и траекторию движения в течение относительно продолжительного времени.

Исследование теоретических вопросов устойчивого развития позволяет обосновать необходимость уточнения понятийного аппарата применительно к современным условиям хозяйствования. Устойчивость хозяйствующего субъекта — это состояние, сложившееся под воздействием системы факторов и характеризующееся экономическими показателями устойчивости, специфическими для конкретного объекта исследования.

Устойчивое развитие — это состояние функционирования в результате выполнения стратегии развития, характеризующееся постоянством или положительным изменением значений устойчивости, находящихся в определенных границах, принятых для оценки устойчивого функционирования на определенный период времени.

Исходя из основной цели деятельности хозяйствующего субъекта, которая направлена на получение прибыли и является одним из основных собственных источников и факторов устойчивого развития, можно считать, что предприятие будет устойчивым, если оно способно генерировать поток доходов как минимум на уровне простого воспроизводства экономических ресурсов — основных фондов, освоенных технологий, обученного персонала и т.п. — это то, без чего

Внешние факторы	Внутренние факторы
Экономическое положение и развитие субъекта (объекта) исследования	Отраслевая принадлежность
Территориально-географические и природно-климатические условия ведения деятельности	Объем и структура производства
Природно-ресурсный потенциал	Состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг
Удельный вес занятого населения и его изменение	Величина и структура издержек
Демографическая структура и ее динамика	Состояние имущества и финансовых ресурсов
Миграционные потоки	Состав и квалификация персонала
Уровень инфляции	Технология и модель организации производства и управления
Изменение курса валют	
Развитие рыночных отношений и конкуренции	Смешанные факторы
Налоговый потенциал субъекта Федерации	Структурные сдвиги в экономике
Уровень налоговой дисциплины	Степень развития страхования рисков
Финансово-кредитная политика правительства	Инвестиционный потенциал в регионе
Финансовая обеспеченность региона	Производительность и эффективность труда в регионе
Нормативно-правовая и законодательная база	Инновационная восприимчивость региона
Уровень экологической безопасности	
Уровень жизни	
Уровень социального обеспечения	
Покупательная способность доходов	
Господствующие в обществе технологии и техника	

**Рис. 1. Внешние, внутренние и смешанные факторы, влияющие на устойчивое и эффективное развитие субъектов малого предпринимательства**

невозможна работа в будущем периоде. В период долгосрочного функционирования хозяйствующего субъекта устойчивое состояние будет также обеспечиваться за счет накопления объема средств, позволяющих снизить негативное воздействие внешней среды. И основным показателем всегда является прибыль, находящаяся в собственности предприятия.

Проблемы экономической устойчивости актуальны для каждого предприятия как в условиях стабильной экономической среды, так и в кризисные периоды. В условиях стабильной экономической среды предприятие акцентирует внимание на поддержке нормального ритма работы, на предотвращении материального и/или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям, на экологии окружающей природной среды и т.д. [3].

Анализируя кризисные периоды работы, можно наблюдать, что наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического

и кадрового) как главного фактора жизнедеятельности предприятия. Очевидно также, что ни одно предприятие не может быть устойчивым, если его продукция (услуги) не востребована рынком, а само оно находится в продолжительном кризисном состоянии.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации на рынке субъект хозяйствования должен не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию, которая позволяла бы успевать за изменениями, происходящими в ее окружении. Причем одним из основополагающих принципов, обеспечивающих устойчивое развитие, как раз и является стратегическое управление хозяйствующим субъектом.

Стратегическое управление, нацеленное на стабильное, устойчивое развитие субъекта, укрупнено можно рассматривать как динамическую совокупность взаимосвязанных управленческих процессов: определение миссии и стратегических целей, анализ внешней и внутренней среды, определение стратегии развития субъекта, разработка функциональных стратегий, разработка стратегических планов, их выполнение, контроль (мониторинг) и оценка выполнения.

В настоящее время можно отметить, что область исследования обеспечения устойчивости субъектов малого предпринимательства практически не имеет никаких методологических и аналитических технологий, которые позволили бы оценить влияние возможных событий на их деятельность.

Большинство научных работ в этой области основывается на общих методах, разработанных для крупных предприятий, где информационная база для принятия решений четко структурирована и имеется достаточно данных для принятия адекватных управленческих решений. Руководители (собственники) большинства малых предприятий зачастую работают с неструктурированными данными, отсюда и управленческие решения могут приниматься в условиях отсутствия достоверной информации о состоянии внешней среды, при этом возможности собственного предприятия иногда переоцениваются, что нередко приводит к печальным последствиям.

Функционируя в рыночной экономике, малые предприятия осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции при перманентном воздействии возмущающих факторов, что оказывает влияние на устойчивое состояние и динамику развития предприятия. При этом результаты этого воздействия не всегда предсказуемы, а, следовательно, им присущ характер неопределенности и нестабильности, поэтому проблемы обеспечения устойчивости субъектов малого предпринимательства являются бесспорно актуальными.

В общем виде под устойчивым развитием субъектов малого предпринимательства можно понимать такое функционирование, при котором достигаются краткосрочные и долгосрочные цели, но при этом измерять устойчивость по степени достижения цели недостаточно. Изучая более детально вопросы устойчивости субъектов малого предпринимательства можно отметить, что устойчивость является емким и многогранным социально-экономическим понятием, которое как общественно значимое явление возникает вместе с определенным уровнем развития рыночных отношений. Это значит, что принципы устойчивости необходимо рассматривать через систему, объединяющую экономическую, социальную, производственную, ресурсную и правовую основу устойчивости. Таким образом, расширенное толкование устойчивости увязывается с законом синергии экономических систем.

Исходя из вышесказанного, целесообразно при определении устойчивости функционирования малого предприятия руководствоваться системным подходом. В системном подходе определяющими элементами устойчивости предприятия являются факторы внешней среды, которые и предопределяют степень

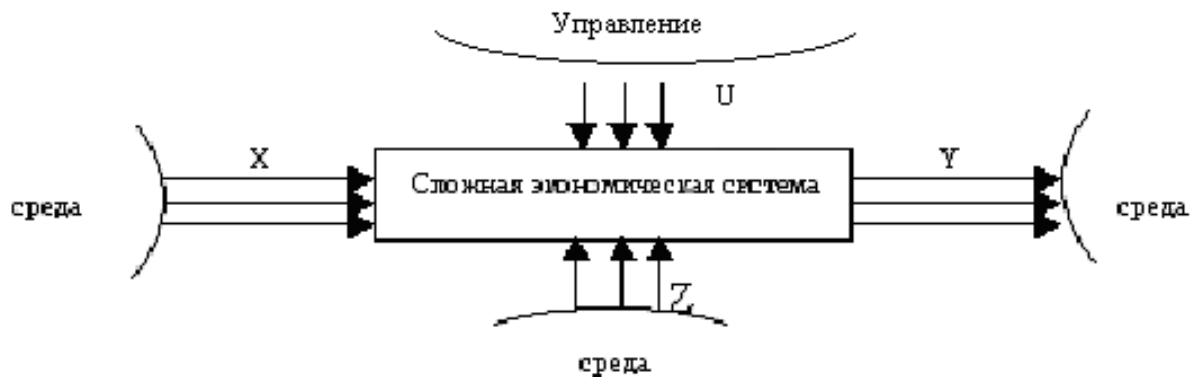
эффективности системы управления хозяйствующим субъектом, состоящим из взаимосвязанных управляемой (производственные процессы) и управляющей (структура) подсистем.

Сложная экономическая система, как и любая техническая, биологическая система, работает в окружении среды, которая оказывает внешнее воздействие на систему с параметрами возмущения, искажающими результаты управления (рис. 2). Таким образом, при анализе сложных экономических систем необходимо использовать системный подход, благодаря которому возможен максимальный охват всех взаимосвязей и анализ последствий принятого решения.

Итак, с позиции системности любой хозяйствующий субъект соответствует тому, как он себя позиционирует на рынке. Успешный субъект хозяйствования демонстрирует и подтверждает свое устойчивое положение не только высокими финансовыми показателями на данный момент времени, но и отлаженным механизмом работы, этическими принципами ведения бизнеса, проверенными и надежными контрагентами, безупречной репутацией и имиджем, а также прочими положительными атрибутами деловой активности. Выпадение какого-либо элемента из этой системы или его явное, а может быть, и неосознанное игнорирование, является предвестником накопления нежелательных эффектов, которые обязательно обернутся последующей потерей конкурентоспособности. В свою очередь, у неустойчивого субъекта, согласно представлениям о внутреннем подобии, помимо соответствующей динамики развития, как правило, наблюдается столь же неэффективная организационная структура и несовершенное управление, какие бы намерения при этом данный субъект не декларировал.

Следовательно, каждый субъект хозяйствования должен внимательно наблюдать за системой и фиксировать возникновение в ней явных несоответствий с последующим, по возможности, их устранением. Еще лучше, если сразу не допускать их появления. Для решения такой задачи можно воспользоваться любым подходящим для данной ситуации приемом, за исключением трудоемкого, но малоэффективного метода «проб и ошибок».

В силу нестабильности российской экономики, а также законодательно регулируемых процедур, большинство малых предприятий диверсифицирует свою деятельность и в основном являются многопрофильными предприятиями. Это существенно повышает их устойчивость на рынке за счет внутрифирменного перераспределения ресурсов и работы на различных сегментах рынка. Кроме того, переход от специализации к многопрофильности объясняется желанием малых предприятий оперативно ориентироваться на конъюнктуру



**Рис. 2. Взаимодействие сложной экономической системы с внешней средой**

**Параметры:**

- X**— входные параметры, факторные признаки, экзогенные параметры;  
**Y**— выходные параметры, результативные признаки, эндогенные параметры;  
**Z**— параметры возмущения, случайные факторы, случайные составляющие;  
**U**— параметры управления.

ктуру рынка и получать постоянную прибыль из различных источников.

Несомненно, большое значение для экономики страны (региона) имеют и взаимоотношения, складывающиеся между крупными, средними и малыми предпринимательскими субъектами. Признаком развитости экономики является выработанная система эффективного взаимодействия различных форм предпринимательства. Малые, средние и крупные предприятия не должны находиться в состоянии противодействия или уничтожающей конкуренции. Их экономические отношения должны носить партнерский взаимодополняющий и взаимообеспечивающий характер, что также повышает устойчивость субъектов малого предпринимательства.

Только при условии нахождения способов стимулировать формирование целенаправленных союзов и субподрядных отношений возможно эффективное взаимодействие между крупным и малым бизнесом [11].

К числу наиболее характерных и распространенных форм взаимодействия можно отнести [17] систему франчайзинга, субподрядные работы, лизинг, совместную деятельность, посредническую деятельность, дилерство, венчурный бизнес, внутрипроизводственную деятельность.

Такое множество форм взаимодействий позволяют совместно форсировать развитие всей предпринимательской среды. Известно, что в странах с развитой рыночной экономикой значительная часть малых предприятий действует в сфере интересов крупных предприятий, т.е. функционирует «при них» и «для них». При этом устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых

предприятий непосредственно зависят от их отношений с крупными предприятиями. В целях обеспечения устойчивости функционирования субъектов малого предпринимательства именно стимулирование совместных отношений малых предприятий либо между собой, либо с крупными предприятиями должно стать важной составляющей как государственной, так и корпоративной политики.

Как известно, в условиях рынка залогом выживаемости и основой стабильного положения работы малых предприятий является экономическая устойчивость, подразумевающая равновесное сбалансированное состояние и использование экономических ресурсов, которые обеспечивают прибыльность и нормальные условия расширенного воспроизводства с целью длительного и устойчивого экономического роста при учете внутренних и внешних факторов. При этом предельное состояние устойчивости также будет ограничиваться как внутренним потенциалом, так и реакцией на внешние возмущители.

Обеспечение устойчивого функционирования хозяйствующего субъекта должно сопровождаться постоянной диагностикой его деятельности, позволяющей определить и сопоставить величину устойчивого развития. Именно по результатам диагностики субъект хозяйствования может выработать или скорректировать стратегию деятельности, определяющую его устойчивое развитие в будущем.

Диагностируя деятельность субъектов малого предпринимательства, в частности вопросы устойчивости, необходимо придерживаться следующих принципов:

1) сформировать систему показателей, характеризующих устойчивость; при этом целесообразно ис-

пользовать группу разнородных показателей, отражающих различные аспекты устойчивости;

2) разработать критерии, позволяющие определить пороговые, критические значения для определения уровня устойчивости системы;

3) применяемые показатели должны иметь прикладной характер и определять результат устойчивости функционирования субъекта по всем направлениям деятельности;

4) рассматривать показатели в динамике, на протяжении достаточно длительного периода времени с целью оценки реальной устойчивости;

5) полученные данные должны быть сопоставимы с факторами внешней и внутренней среды, которые оказали влияние на полученный результат;

6) в полученных показателях должен быть заинтересован как сам субъект, так и сторонние пользователи информации (инвесторы, партнеры, местные органы власти);

7) по результатам необходимо выработать линию саморазвития.

Руководитель (собственник) предприятия для принятия оперативных управленческих решений должен быть вооружен информацией о значении показателей в определенный момент времени для того, чтобы в случае возникновения кризисных ситуаций была возможность принять соответствующее решение. Для этого с определенной периодичностью необходимо проводить мониторинг по основным показателям устойчивости. При этом особое внимание необходимо уделять наиболее чувствительным параметрам, так как они в большей степени подвержены быстрым изменениям. И не стоит забывать о том, что информация должна обладать качественными характеристиками, такими, как актуальность, достоверность, четкость, непрерывность, надежность, сопоставимость и т.д.

Показатели устойчивости — это часть информации, отражающая состояние всей системы. Рассмотрение и анализ небольших, но важных «фрагментов» помогает лучше понять полную картину. С помощью показателей можно оценить, в каком направлении движется система: совершенствуется, деградирует или же стагнирует.

На наш взгляд, показатели устойчивости можно разделить на две группы:

— показатели, характеризующие воздействия внешней среды (неконтролируемые);

— показатели внутреннего состояния (контролируемые).

При этом у каждого показателя экономической устойчивости в интервале своего возможного изменения следует уметь определять фиксированное пороговое (барьерное) значение. Пороговое (барьерное)

значение индикатора — это та его предельная величина, достижение или превышение которой свидетельствует об отклонении нормального функционирования предприятия, а также проявлении негативных, разрушительных для потенциала и результатов хозяйственной деятельности предприятия процессов.

С такой точкой зрения можно и согласиться, и поспорить, так как, анализируя устойчивость в какой-то момент времени, например, в момент составления бухгалтерского баланса (на первое число квартала), можно получить низкие (высокие) показатели устойчивости, тогда как в течение квартала наблюдалась высокая (низкая) устойчивость.

Таким образом, ясно, что возникают противоречия между необходимостью анализа устойчивости функционирования малых предприятий, вызванные перманентной динамичностью происходящих в обществе изменений и отсутствием методик, моделей, обеспечивающих эффективное устойчивое функционирование.

В научной экономической литературе устойчивость предприятия чаще рассматривается только с позиции его финансового положения, платежеспособности, уровня вероятности банкротства, а также как способность хозяйствующих субъектов не отклоняться от траектории своего развития по темпам роста прогнозируемых показателей при воздействии на них внешних и внутренних факторов. Практически устойчивость предприятия сводится лишь к финансовой устойчивости, что, на наш взгляд, не вполне правильно.

В ходе работы были изучены оценочные коэффициенты, применяемые при анализе хозяйственной деятельности предприятий, а также статистические показатели по Российской Федерации. Можно отметить следующее: анализ хозяйственной деятельности до сих пор ориентирован на крупные предприятия (корпорации) и серьезно заставляет задуматься над разработкой объективного инструментария оценки ведения хозяйственной деятельности малыми предприятиями.

В работе Е. Стояновой [20] приводятся коэффициенты по малым и крупным предприятиям, полученные американскими исследователями У. Уолкером и Дж. У. Петти. Нами используются только коэффициент текущей ликвидности (среднее значение показателя), приведенные вышеуказанными исследователями, в частности для предприятий малого бизнеса — 2,00; для крупных предприятий — 2,77.

В российской практике нормативное значение показателя текущей ликвидности (1,0 — 2,0), т.е.  $1,0 \geq \text{Ктл} \leq 2,0$ . Коэффициент текущей ликвидности свидетельствует о платежеспособности предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени и рассчитывается как отношение фактической, находящейся в наличии у организации оборот-

ных активов, к наиболее срочным обязательствам организаций в виде краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности, т.е. краткосрочных пассивов. Исходя из нормативных значений оборотных активов, следует иметь в два раза больше краткосрочных обязательств, особенно это актуально для малых предприятий, так как у них чаще всего возникают непредвиденные потребности в оборотных средствах.

Применять метод нормированных оценок необходимо с большой осторожностью. Долгое время считалось, что если коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам организации) больше 2,0, то это свидетельствует о ее хорошем финансовом состоянии. В то же время предприятие с коэффициентом текущей ликвидности более 2 может находиться в плохом финансовом положении, характеризуемом слишком большой дебиторской задолженностью, избыточными материальными запасами, недостаточным контролем за денежными операциями [6]. В то же время компания с коэффициентом текущей ликвидности менее 2,0 благодаря рациональному управлению способна находиться в хорошем финансовом состоянии.

В течение отчетного периода индикатор финансовой устойчивости может принимать положительные, отрицательные и даже нулевые значения, причем между платежеспособностью и финансовой устойчивостью существует тесная взаимосвязь:

— если индикатор больше нуля только в данный момент времени, то это свидетельствует только о платежеспособности предприятия в данный момент времени;

— если индикатор остается величиной неотрицательной в течение всего отчетного периода, то можно говорить о финансовой устойчивости.

Использование метода сравнения с результатами предыдущих лет одного и того же хозяйствующего субъекта позволяет не только более точно оценить текущее состояние, но и прогнозировать тенденции развития. Однако в переломные периоды следует осторожно делать прогнозы, учитывая по возможности все факторы, влияющие на работу субъекта. Слабость этого метода состоит в том, что хорошие результаты деятельности в прошлом и настоящем не всегда могут оказаться приемлемыми в будущем.

Лучше всего оценивать ситуацию в сравнении со средневзвешенным уровнем по отрасли. Использование метода отраслевых показателей предполагает сопоставление итогов деятельности субъекта с итогами работы других субъектов рынка той же отрасли, сферы бизнеса. С помощью отраслевых показателей можно оценить разного рода тенденции.

Не менее важным для оценки финансовой устойчивости предприятия является коэффициент авто-

номии, или финансовой независимости (Кавт), который характеризует долю собственных средств в общей величине источников средств организаций и определяет степень независимости от кредиторов. Оптимальным считается коэффициент не менее 0,5, но он может быть и меньше, если для расширения производства привлечены долгосрочные ссуды. Чем выше доля собственного капитала в общем объеме привлеченных ресурсов, тем выше финансовая независимость предприятия, его финансовая устойчивость и стабильность.

О критериях оценки экономической устойчивости организации К. Раицкий высказывает следующее мнение: «Целесообразно использовать показатели, отражающие результаты деятельности. Одним из определенных результатов выступает эффект, абсолютная величина прибыли. При решении вопросов достижения экономической устойчивости организации перво-степенное значение имеет получение прибыли, достаточной для развития хозяйственно-финансовой деятельности на основе самофинансирования и затем обеспечение ее устойчивой динамики с этой точки отчета» [16]. На наш взгляд, можно согласиться с приведенными выше утверждениями и считать, что такая система является отвечающей интересам эффективного изучения экономических процессов, но не является полной.

При анализе финансового состояния следует различать требования различных групп пользователей в следующем порядке:

1) для финансовых менеджеров необходима оценка эффективности принимаемых ими решений, оценки используемых в хозяйственной деятельности ресурсов и полученных финансовых результатов;

2) для собственников (в том числе акционеров) важно знать отдачу от вложенных в предприятие средств, прибыльность предприятия, а также уровень экономического риска и вероятность потерь своих капиталов;

3) для кредиторов и инвесторов представляет интерес оценка возможности возврата выданных кредитов и возможности предприятия суметь реализовать инвестиционную программу;

4) для поставщиков важна оценка оплаты за поставленную продукцию, выполненные услуги и работы.

В общем виде необходимо придерживаться следующей последовательности в управлении обеспечении устойчивости малого предприятия:

1). отслеживать деятельность коэффициентным методом, разработанным специально для конкретного субъекта малого предпринимательства;

2). учитывать, анализировать и контролировать изменения коэффициентов;

3). проводить комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия для различных групп пользователей.

Также для оценки экономической устойчивости можно применить самый простой метод, который заключается в суммарной оценке показателей экономической устойчивости по следующему алгоритму (рис. 3).

На первый взгляд, все выше перечисленное покажется трудоемким для работы малого предприятия, но применение этого подхода даст свои положительные результаты при понимании того, что это позволит оптимизировать работу предприятия в перспективе.

По результатам опроса «Какие проблемные ситуации возникают при обращении компании к источникам внешнего финансирования деятельности», проведенного журналом «Секрет фирмы» и Ассоциацией менеджеров, приняли участие 36 топ-менеджеров ведущих российских компаний, представляющих различные секторы экономики [12]. Опрос свидетельствует, что наиболее популярными являются различные показатели для оценки абсолютной и относительной прибыли, выручки, а также показатели, характеризующие соотношение заемных и собственных средств и абсолютную ликвидность. Но это усредненный «джентльменский набор» (таблица 1), который не учитывает различия между предприятиями по размеру, отраслевой принадлежности и истории развития. Именно отраслевые и индивидуальные особенности предприятий и определяют то, какой набор стандартных показателей необходимо использовать предприятию.

Исходя из данных таблицы 1, будем считать, что представленные показатели будут являться экспертной системой оценки устойчивости. Рассмотренные показатели были проранжированы в порядке убывания и далее мы приведем те показатели, которые превышают 50%.

Итак, на вопрос «С какой средней периодичностью за последние два года в вашей компании проводилась оценка эффективности деятельности по финансовым показателям?» большинство опрошенных, а именно 63,9%, ответили: «От одного раза в месяц до одного раза в квартал». Оценка эффективности деятельности по финансовым показателям осуществляется «на уровне всей компании в целом» (86,1%), «на уровне бизнес-единиц или направлении деятельности» (63,9%). На выбор финансовых показателей для анализа эффективности деятельности компаний влияют следующие факторы: «стратегия компании» (75,0%), «требования акционеров» (58,4%), «повышение прозрачности компании для привлечения внешних инвестиций» (55,5%). Наиболее важными для получения адекватной оценки эффективности деятельности являются «абсолютные и

относительные показатели прибыли» (83,3%), «абсолютные и относительные показатели выручки» (55,5%), что и подтверждается К.Раицким. Остальные показатели были менее 50%.

Набор коэффициентов может меняться в зависимости от этапа развития предприятия. Так, на начальном этапе главным ориентиром является отдача от капиталовложений, тогда как доходность была не столь важна. На стадии зрелости на передний план выходит доходность, структура капитала и рентабельность активов. На приоритетность коэффициентов влияют отраслевые особенности и состояние рынка, на котором работает предприятие. Так, например, в торговле на первом плане находятся оборачиваемость товарных запасов и рентабельность продаж, в случае заимствований — это коэффициенты срочной ликвидности и рентабельности собственного капитала. Для производственных же предприятий контроль себестоимости является одной из важнейших задач.

Сколько показателей нужно взять для исчерпывающего финансового анализа, нужны ли нестандартные метрики, каждое предприятие решает по своему усмотрению (обязательные статьи бухгалтерского баланса и отчетность по прибылям и убыткам не в счет). Количество показателей зависит от стиля управления, предпочтений руководства, а также от того, как в компаниях представлен сбор первичных данных. Конечно, можно разработать множество разных показателей, но самое трудное заключается в том, чтобы правильно ими пользоваться, при этом не стоит забывать и об оперативности, ведь результаты, не полученные вовремя, уже не так ценны [2].

Рассматривая эффективность, можно отметить, что практически всё множество понятий эффективности объединяет общее — соизмерение затрат с результатами.

В свою очередь, понятия «затрат» и «результатов» автоматически предполагают существование некоторого процесса генерации результатов с помощью затрат ресурсов [10]. Затратами являются различные виды вложений (материальные, финансовые и т.д.), направленные на достижение поставленной цели, а достижение этой цели и есть результат.

Под эффективностью малого предпринимательства В.М. Яковлев понимает его более высокую результативность по сравнению с другими формами организации производства или обмена, достижение которой осуществляется с поставленными целями. При этом подразделяет эффективность как результат предпринимательства переходного периода, в основном, с достижением организационных преобразований, сменой старой формы хозяйствования, заменой субъектов собственности и хозяйствования, а также



Таблица 1

## Результаты опроса оценки эффективности деятельности компаний, %

<b>1. С какой средней периодичностью за последние два года в вашей компании проводилась оценка эффективности деятельности по финансовым показателям?</b>	
Чаще одного раза в месяц	22,2
От одного раза в месяц до одного раза в квартал	63,9
От одного раза в квартал до одного раза в полугодие	16,7
От одного раза в полугодие до одного раза в год	2,8
Один раз в год или реже	2,8
<b>2. На каком организационном уровне проводится оценка эффективности деятельности по финансовым показателям в вашей компании?</b>	
На уровне всей компании в целом	86,1
На уровне бизнес-единиц или направление деятельности	63,9
На уровне функциональных объектов	38,9
<b>3. Какие факторы влияют на выбор финансовых показателей для анализа эффективности деятельности компании?</b>	
Стратегия компании	75,0
Требования акционеров	58,4
Повышение прозрачности компании для привлечения внешних инвестиций	55,5
Специфика отраслевого рынка	52,8
Конъюнктура, конкурентная ситуация на рынке	41,7
Законодательные требования к компании	25,0
Размещение ценных бумаг на биржевых рынках	19,4
Инфраструктура и участники рынка	16,7
Взаимодействие компании с государственными структурами	13,9
<b>4. Какие из представленных ниже финансовых показателей являются наиболее важными для получения адекватной оценки эффективности деятельности?</b>	
Абсолютные и относительные показатели прибыли	83,3
Абсолютные и относительные показатели выручки	55,5
Соотношение заемных и собственных средств	44,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	33,3
Рентабельность собственного капитала	33,3
Общий коэффициент покрытия	30,5
Структура капитала компании	27,8
Коэффициент срочной ликвидности	25,5
Оборачиваемость оборотного капитала	25,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности	22,2
Общая оборачиваемость активов	19,4
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	16,7
Рентабельность чистых активов по балансовой прибыли	16,7
Абсолютные и относительные показатели капитализации	13,9
Оборачиваемость запасов	13,9
Оборачиваемость кредиторской задолженности	13,9
Фондоотдача по выручке	11,1
Общая рентабельность капитала по балансовой прибыли	11,1
Коэффициент ликвидации при мобилизации средств	5,5
Рентабельность привлеченного капитала	5,5
Индекс иммобилизованных активов	2,8
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	2,8
Фондоотдача по себестоимости	0

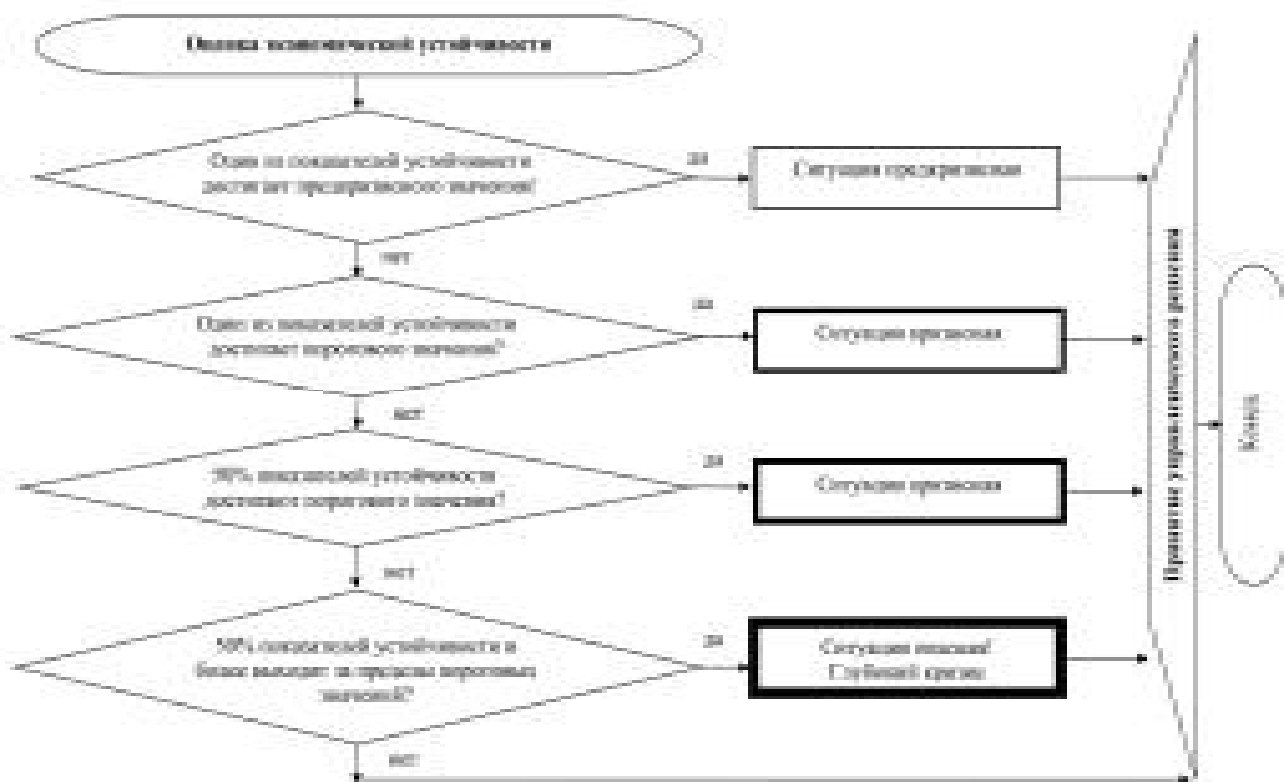


Рис. 3. Алгоритм оценки экономической устойчивости

экономическую эффективность как непосредственный результат хозяйствования [21].

Под эффективностью деятельности доктор экономических наук, профессор А.П. Суворова понимает меру полноты и качества решения задачи, поставленной перед системой, выполнения ею своей миссии (функции в среде), обеспечивающей достижение положительного финансового результата [19].

Итак, на наш взгляд эффективность — это результат работы хозяйствующего субъекта при рациональном использовании ресурсов и неизменном состоянии внешней и внутренней среды на момент достижения цели. Состояние неизменности внешней и внутренней среды обеспечивает уровень планируемых и фактически понесенных затрат, что, с одной стороны, позволяет получить ожидаемый эффект, но, с другой стороны, в процессе достижения результата возможно изменение технологии, что будет упущенной выгодой.

В свою очередь, конкретное содержание эффективности зависит от особенностей экономики, где исследуется эффективность принимаемой или господствующей на данный момент научной парадигмы, цели исследования, ракурса зрения и многих других факторов и условий. В частности, и в нашей стране на протяжении развития отечественной экономики понятие эффективности менялось в соответствии с изме-

нением экономических условий, механизма хозяйствования, общегосударственных и локальных целей и установок [10].

Таким образом, для конкретизации поставленной цели необходимо специфицировать объект исследования, определить вид эффективности и цель исследования эффективности.

Оценивая эффективность функционирования хозяйствующего субъекта, следует измерять (оценивать) эффективность применительно к настоящему, прошлому периоду исследуемой системы либо к будущему, т.е. прогнозируемому состоянию. Но в подавляющем большинстве случаев целью исследования эффективности является сравнение двух ситуаций: либо двух состояний одного и того же объекта в разные периоды времени, либо двух разных объектов в одно время. Причем в первой ситуации сравнения — минимальным значением будет положительный результат прошлого периода, а максимальным — максимально возможный. Таким образом, первичная характеристика понятия эффективности оценивается как сравнительная.

Следует отметить, что исследования эффективности принадлежат к группе «вечно актуальных», поскольку эта экономическая категория определяет условия функционирования хозяйствующего субъекта на рын-

ке. И чем эффективнее функционируют субъекты малого предпринимательства, тем устойчивее экономика страны (региона), увеличиваются поступления средств в бюджет и государственные внебюджетные социальные фонды, растет численность рабочих мест, сокращается уровень безработицы, повышается уровень материального состояния наемных работников.

Из этого следует, что эффективность субъектов малого предпринимательства классифицируется на экономическую и социальную часть.

Экономическую часть эффективности функционирования обычно оценивают по следующим показателям:

- рентабельность;
- прибыль;
- удельные затраты на единицу стоимости продукции и т.п.

Кроме экономических задач, субъекты малого предпринимательства решают и социальные задачи. Именно малый бизнес решает огромное количество социальных проблем переходного периода экономики, при этом социальный эффект присутствует как во внешней среде для бизнес-пространства, так и во внутренней.

Предприниматели содержат свои семьи, способствуют развитию образования и здравоохранения и самое главное — решают огромную для России проблему безработицы. Ведь из-за перепрофилирования неэффективных гигантов индустрии и промышленных предприятий их работники уходят преимущественно в сектор малого предпринимательства. Это определяется массовостью группы мелких собственников — владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных количественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстроизменяющимися требованиями рынка. При этом составляющие социального эффекта следующие:

- развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющиеся основой социально-экономических реформ любого государства;
- занятия в сфере малого предпринимательства является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности;
- объективно неизбежная реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью;

— сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране;

— компенсация труда справедливой заработной платой (обычно выше прожиточного уровня);

— массовое развитие малого предпринимательства способствует изменению общественной психологии и жизненных ориентиров основной массы населения, является единственной альтернативной социальным иждивенчеством.

Получение социального эффекта приносит в экономику региона (страны) увеличение отчислений в бюджетные и небюджетные фонды, формирует предпринимательскую среду высокого уровня и ориентируется на конечного потребителя в цепочке «для кого (чего) производить — что производить — как производить». Таким образом, можно сказать, что экономика переходного периода в РФ инициирует предпринимчивость и иное мышление, в итоге это благо для общества и экономики в целом.

Социальный эффект внутри предприятия оценивается уровнем дополнительных материальных и нематериальных благ социального аспекта для работника (оплата профессионального обучения, повышение квалификационного уровня, также охрана труда и здоровья, гарантии по сохранению рабочего места, улучшение жилищных условий и прочее).

Все это могут позволить лишь те предприятия, которых среди прочих равных отличает конкурентное преимущество, запас прочности и устойчивое развитие, стимулирование и поддержка со стороны государства.

И, соответственно, наоборот: эти отличия позволяют быть предприятию социально-ориентированным. Но все-таки в настоящее время за отсутствием налаженного механизма по повышению социальной отдачи бизнес-пространства в общество не все предприниматели готовы реализовывать полный социальный пакет, но есть и такие, которые осуществляют социальное инвестирование, преследуя публичный резонанс.

В условиях рыночной экономики и экономической самостоятельности регионов приобретает особое значение изучение региональной эффективности от ведения хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства на местах. Растет потребность регионов в рациональном использовании трудовых, финансовых, природных и материально-технических ресурсов, а также в повышении их отдачи в экономику региона. Под повышением отдачи подразумевают прирост экономических показателей на единицу вложения.

Следует отметить, что опыт зарубежных стран



**Рис. 4. Факторные и результирующие показатели экономической эффективности деятельности малых предприятий**

свидетельствует о том, что без государственной поддержки невозможно обеспечить развитие малого предпринимательства. Так, под государственной поддержкой следует понимать, с одной стороны, сознательное создание государственными структурами экономических и правовых условий, стимулов для развития и конкурентной стойкости малого предпринимательства, а с другой стороны, вложение в него материальных и финансовых ресурсов, которые, в свою очередь, на начальных этапах должны носить либо безвозмездный, либо льготный характер.

Для оценки экономической эффективности субъектов малого предпринимательства предлагается использовать следующие коэффициенты:

1) коэффициент общей эффективности:

$$K_{\text{общ.эф.}} = \frac{ВРП_{\text{СМП}}}{ГП_{\text{СМП}} + И_{\text{ок.смп}}}, \quad (2)$$

где ВРП<sub>смп</sub> — валовой региональный продукт, созданный субъектами малого предпринимательства, руб.;

ГП<sub>смп</sub> — государственная поддержка субъектов малого предпринимательства, руб.;

И<sub>ок.смп</sub> — инвестиции в основной капитал субъектов малого предпринимательства, руб.;

2) коэффициент эффективности государственной поддержки субъектов малого предпринимательства:

$$K_{\text{эф.гп}} = \frac{ВРП_{\text{СМП}}}{ГП_{\text{СМП}}}. \quad (3)$$

Также оценку эффективности можно производить по отраслям экономики и среднюю на единицу субъектов малого предпринимательства.

Помимо коэффициентного метода, нами предлагается оценивать эффективность субъектов малого предпринимательства по факторным и результирующим показателям деятельности малых предприятий (рис. 4).

Таким образом, эффективность — это комплексная экономическая категория, которая отражает максимальную отдачу предпринимательской деятельности на единицу затрат или ресурсов.

Комплексная оценка эффективности включает в себя:

— выявление тенденций в динамике социально-экономических показателей, характеризующих развитие субъектов малого предпринимательства и эффективность их деятельности;

— оценку вклада (доли) государственной поддержки в получение социально-экономического эффекта на всех уровнях (ВВП и валовой региональный продукт, налоговые доходы бюджетной системы, доходы предприятий и др.);

— показатели социальных эффектов от поддержки субъектов малого предпринимательства [14].

Обобщение результатов оценки эффективности по названным направлениям позволит дать ответы на вопросы: в какой степени государственная поддержка является помощью для саморазвития малых предприятий и в какой степени она выступает формой патернализма, рассчитанного на краткосрочный эффект и

не обеспечивающего в должной мере условий воспроизводства и жизнеспособности малого бизнеса.

Анализ ситуации в секторе малого предпринимательства демонстрирует, что именно малое предпринимательство стало одним из немногих растущих сегментов экономики, обеспечивающим отдачу вложенных средств и эффективное использование ресурсов. Он вобрал в себя основную часть трудоспособного населения, высвобождаемого из других секторов, сглаживающих тем самым острые социальные проблемы [1].

Сегодня, пусть пока и декларативно, государство признало: развитие малого и среднего бизнеса является важным фактором эффективной экономики, ведь даже самая благоприятная для нас конъюнктура на мировых сырьевых рынках способна обеспечить России лишь 3—4% ежегодного прироста ВВП. Объективно требуется 7—8%. Очевидно, что недостающие 3—4% должен как раз дать малый и средний бизнес.

Анализ экономической литературы, различных отчетов, статистических материалов позволяет сделать выводы о том, что в настоящее время развитие малого бизнеса в России сдерживают также такие факторы, как несовершенство законодательной базы, недоступность финансовых ресурсов, налоговый прессинг, неразвитость новых финансовых технологий, отсутствие имущественной поддержки, а также административные барьеры. Это уже традиционно повторяющиеся из года в год причины.

Обеспечение устойчивости и повышения эффективности субъектов малого предпринимательства невозможно без новых, отражающих современную действительность законов и методических рекомендаций по организации и управлению этим сектором экономики.

Для обеспечения устойчивости субъектов малого предпринимательства необходимо руководствоваться системным подходом, учитывать внешние, внутренние и смешанные факторы, а также рассматривать устойчивость внутреннего и внешнего характера.

Исследование показало, что кроме экономического эффекта результатом функционирования системы малого предпринимательства в не меньшей степени является также достижение высокого уровня социального эффекта, что будет способствовать ускоренному формированию и развитию среднего класса, росту самозанятости населения, снижению безработицы и пр.

Для оценки экономической эффективности осуществления государственной поддержки в отношении эффективного развития малых предприятий в затратной части предлагается использовать показатели объемов государственной поддержки в стоимостном выражении и суммы инвестиций в основной капитал.

Предлагается определять размер малого пред-

приятия на базе классификации бизнес-структур, учитывая следующие составляющие: численность работающих, характеристика работающих, суверенитет предприятия, отраслевая принадлежность, на основании их отчетных данных, а в случае осуществления нескольких видов деятельности предлагается использовать такой критерий, как максимальная прибыль. В этом случае размер предприятия можно определять согласно доли рынка, исключая таким образом олигархический бизнес, оценивать финансовые результаты деятельности предприятия, используя следующие показатели: балансовая стоимость активов, объем реализации, причем при использовании этих показателей следует исходить из эффективности работы предприятия.

### Литература

1. **Андреева И. Г.** Оценка эффективности функционирования субъектов малого предпринимательства / И. Г. Андреева // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации: фундаментальные и прикладные исследования : межд. научно-теорет. журнал (рекомендован ВАК РФ). — Белгород : БУПК, 2006. — №4. — С. 146 — 150.
2. **Андреева И. Г.** Методические основы осуществления анализа обеспечения экономической устойчивости субъектов малого предпринимательства / И. Г. Андреева // Сборник научных статей : Экономика АПК : опыт и проблемы. — Белгород : БелГСХ, 2006. — С. 5 — 12.
3. **Бендиков М. А.** Методические основы оценки экономической устойчивости промышленного предприятия / М. А. Бендиков, А. Н. Никонова // Консультант директора. — 2005. — № 14. — С. 28 — 32.
4. **Бобылев С. Н.** Развитие человеческого потенциала в России / С. Н. Бобылев // Вестник Московск. ун-та. — 2005. — №1. — С. 41 — 63.
5. **Богопольский Ю. А.** Обеспечение устойчивости функционирования малых предприятий Кольского Севера / Ю. А. Богопольский // Вестник МГТУ. — 1999. — Т. 2. — № 2. — С. 65 — 72.
6. **Бочаров В. В.** Финансовый анализ / В. В. Бочаров. — СПб. : Питер, 2005. — 240 с.
7. **Воронин А. А.** Устойчивое развитие — миф или реальность / А. А. Воронин. — Режим доступа : <http://www.mtas.ru/library/uploads/1088572997.pdf>.
8. **Дадашев А.** Ресурсная эффективность малых предприятий / А. Дадашев, Д. Мешкова // Экономист. — 2006. — № 6. — С. 55 — 61.
9. **Даренских Ю. А.** Факторный анализ экономической эффективности общественного производства региона / [Ю. А. Даренских, Н. С. Колотова, Л. Б. Храмова, М. В. Зимица] // Вопросы статистики. — 2005. — № 12. — С. 11 — 19.
10. **Мезоэкономика** переходного периода: Рынки, отрасли, предприятия. — М. : Наука, 2001. — 516 с.
11. **Макинтайр Р. Дж.** Прямые

иностранные инвестиции и малое предпринимательство в рамках экономической политики / Р. Дж. Макинтайр // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 4. — С. 71 — 75. 12. **Мерки** для баланса // Секрет фирмы. — 2005. — № 9. — С. 56 — 59. 13. **Павлов К. В.** Оценка эффективности интенсификации производства / К. В. Павлов // Вопросы статистики. — 1999. — № 5. — С. 28 — 32. 14. **Павлов К. В.** Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К. В. Павлов. — М. : Магистр, 2007. — 271 с. 15. **Попкова Е. Г.** Взаимодействие концепций устойчивого развития и нового качества экономического роста / Е. Г. Попков // Консультант директора. — 2004. — № 15. — С. 16 — 18. 16. **Раицкий К.** Устойчивое развитие экономики. Тенденции и подходы / К. Раицкий // Консультант дирек-

тора. — 2004. — № 17. — С. 23 — 28. 17. **Рубе В. А.** Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и России : учебное пособ. / В. А. Рубе. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 79 с. 18. **Соболева И.** Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии / И. Соболева // Вопросы экономики. — 2005. — № 10. — С. 90 — 102. 19. **Суворова А. П.** Методологический подход к оценке эффективности деятельности экономической организации / А. П. Суворова // Финансы и кредит. — 2006. — № 4. — С. 43 — 48. 20. **Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой.** — [5-е изд., перераб. и доп.]. — М. : Изд-во «Перспектива», 2004. — 656 с. 21. **Яковлев В. М.** Конструктивное предпринимательство / В. М. Яковлев. — М. : Трил, 1994. — 242 с.

Стаття надійшла до редакції 22.01.2010

Прийнято до друку 30.04.2010